

**PENGARUH HARGA JUAL PRODUK DAN BIAYA PROMOSI  
TERHADAP VOLUME PENJUALAN  
PADA PT. RIAU ABDI SENTOSA TAHUN 2017-2018**

**SKRIPSI**

**Oleh:**

**WILDA FARADIS  
NIM : 1524083**



**PROGRAM STUDI AKUNTANSI FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS PASIR PENGARAIAN  
KABUPATEN ROKAN HULU  
2019**

**PENGARUH HARGA JUAL PRODUK DAN BIAYA PROMOSI  
TERHADAP VOLUME PENJUALAN  
PADA PT. RIAU ABDI SENTOSA TAHUN 2017-2018**

**SKRIPSI**

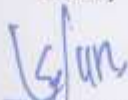
**Oleh:**

**Wilda Faradis**  
**NIM: 1524083**


Telah dimajukan untuk diuji pada tanggal 24 Mei 2019 .

**Disetujui Oleh:**

**Ketua,**

  
**Sri Yunawati, M. Acc**  
**NIDN. 1009018501**


**Sekretaris,**

  
**H. Afrizal, SE., MM, Ak, CA**  
**NIDN. 1027076902**

**Anggota Dewan Penguji**

  
**Arna Yuliza, SE, M.Si**  
**NIDN. 1030078402**

  
**Nurhayati, SE, M.Si**  
**NIDN. 1026068605**

  
**Nofrianty, SE, M.Si**  
**NIDN. 1028087804**

**PENGARUH HARGA JUAL PRODUK DAN BIAYA PROMOSI  
TERHADAP VOLUME PENJUALAN  
PADA PT. RIAU ABDI SENTOSA TAHUN 2017-2018**

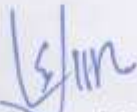
**SKRIPSI**

**Oleh:**

**Wilda Faradis**  
**NIM: 1524083**

Telah Disetujui dan Diterima Dengan Baik Oleh:

**Pembimbing I,**



**Sri Yuhawati, M. Acc**  
**NIDN. 1009018501**

**Pembimbing II,**



**H. Afrijal, SE., MM., Ak. CA**  
**NIDN. 1028087804**

**Ketua Program Studi,**



**Nurhayati, SE., M. Si**  
**NIDN. 10260686605**





## PERNYATAAN ORIGINALITAS SKRIPSI

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

1. Skripsi ini merupakan Karya asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik sarjana, baik di Universitas Pasir Pengaraian maupun di Universitas lain.
2. Skripsi belum dipublikasikan, kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
3. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidak benaran, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma yang berlaku di Universitas Pasir Pengaraian.

Pasir Pengaraian, 24 Mei 2019  
Yang membuat pernyataan



WILDA FARADIS  
NIM. 1524083

## **ABSTRAK**

This research aims to determine the effect of product selling prices and promotion costs on the sales volume of case studies at PT. Riau Abdi Sentosa at Ujung Batu in 2017-2018. The population in this research amounted to 14. The research sample used a saturated sampling technique because the entire population was used as a sample of as many as 14 product studied. The independent variables in this research are product selling prices, promotion costs and dependent variables sales volume. The technique of collecting data uses documentation. Data analysis used in this research multiple linear regression analysis, coefficient of determination analysis, hypothesis testing using t test and F test.

Based on the results of this research indicate that the selling price affects sales volume, promotion costs affect sales volume. This result also shows that the selling price and promotion costs simultaneously influence sales volume

***Keywords: Selling Price, Promotion Costs, Sales Volume.***

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh harga jual produk dan biaya promosi terhadap volume penjualan studi kasus pada PT. Riau Abdi Sentosa di Ujung Batu tahun 2017-2018. Populasi dalam penelitian ini berjumlah 14. Sampel penelitian menggunakan teknik sampling jenuh karena seluruh populasi digunakan sebagai sampel yaitu sebanyak 14 produk yang diteliti. Variabel bebas dalam penelitian ini harga jual produk (X1), biaya promosi (X2), dan variabel terikat volume penjualan (Y). Teknik pengumpulan data menggunakan dokumentasi. Analisis data digunakan dalam penelitian ini analisis regresi linier berganda, analisis koefisien determinasi, pengujian hipotesis menggunakan Uji t dan Uji F.

Berdasarkan hasil penelitian ini menunjukkan bahwa harga jual berpengaruh terhadap volume penjualan, biaya promosi berpengaruh terhadap volume penjualan. Hasil ini juga menunjukkan bahwa harga jual dan biaya promosi secara simultan berpengaruh terhadap volume penjualan.

***Kata Kunci: Harga Jual, Biaya Promosi, Volume Penjualan.***

## **KATA PENGANTAR**

### **Assalamu'alaikum Warohmatullahi Wabarokato**

Alhamdulillah rabbil'alaamiin, segala puji syukur saya limpahkan atas kehadiran Allah Shubhanallah wa taala, dzat yang menjadi penguasa segalanya termasuk ilmu pengetahuan dan senantiasa melimpahkan segala ridha dan karunianya sehingga penyusunan Skripsi ini dapat terselesaikan. Skripsi yang berjudul "Pengaruh Biaya Promosi Terhadap Volume Penjualan Pada PT. Riau Abdi Sentosa di Ujung Batu Tahun 2017-2018" dimaksudkan untuk memenuhi sebagian syarat penyelesaian Strata 1 Fakultas Ekonomi Universitas Pasir Pengaraian, untuk memperoleh gelar Sarjana Akuntansi (S. Ak).

Penyelesaian Skripsi ini berjalan dengan lancar berkat bantuan dan semangat dari berbagai pihak. Oleh karena itu pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih setulusnya kepada :

1. Bapak Dr. Adolf Bastian, M. Pd selaku Rektor Universitas Pasir Pengaraian.
2. Bapak Arrafiqur Rahman, SE., MM selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Pasir Pengaraian.
3. Ibu Nurhayati, SE., M. Si selaku Ketua Prodi Akuntansi Universitas Pasir Pengaraian.
4. Ibu Sri Yunawati, M. Acc selaku Dosen Pembimbing 1 yang telah menyetujui dan menyediakan waktu sampai dengan selesainya pembuatan skripsi ini.



5. Bapak H. Afrijal, SE., MM. Ak. CA selaku Dosen Pembimbing 11 yang telah menyetujui dan menyediakan waktu sampai dengan selesainya pembuatan skripsi ini.
6. Kepada PT. Riau Abdi Sentosa di Ujung Batu yang telah memberikan izin dan kesempatan bagi penulis untuk melakukan penelitian.
7. Kepada Almarhum Ayah semoga selalu dalam lindungan Allah dan diberikan tempat terbaik disisinya, tanpa hadirmu disini menguatkan saya untuk terus berjuang agar skripsi bisa cepat selesai, terima kasih untuk waktu yang singkat yang pernah ada.
8. Kepada Ibunda tercinta terima kasih untuk segala kasih sayang yang diberikan, terima kasih untuk segala nasehat, semangat, dorongan, motivasi dan doa tanpa henti kepada saya tanpa didikanmu ibu, saya tidak mungkin bisa menghadapi lika-liku kehidupan ini, saya persembahkan sebagai tanda bakti kepada ayah dan ibunda tercinta.
9. Kepada seseorang yang tak bisa penulis sebutkan nama nya, penulis ucapkan terima kasih banyak untuk waktu dan semangat yang selalu diberikan, semoga Allah segerakan niat baik kita Aamiin.
10. Rekan-rekan yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah banyak memberikan andil berupa saran, kritik dan koreksi selama proses penyusunan skripsi ini.
11. Untuk kakak dan adek tersayang, saya persembahkan skripsi ini sebagai semangat, dorongan dan motivasi agar tetap terus berjuang bersama-sama

agar bisa membuat ayah dan ibunda tercinta bahagia, dengan prestasi yang akan ditunjukkan kepada orang tua kita.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, oleh karena itu kritik saran yang membangun dari berbagai pihak sangat penulis harapkan demi perbaikan-perbaikan ke depan.

Semoga segala bantuan yang tidak ternilai harganya ini mendapat imbalan di sisi Allah Shubhanallah wa taala sebagai amal ibadah, Aamiin.

Pasir Pengaraian, 24 Mei 2019

WILDA FARADIS  
NIM : 1524083

## DAFTAR ISI

<b>ABSTRAK .....</b>	<b>i</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>ii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>v</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>viii</b>
<b>.....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>ix</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
<b>1.1. Latar Belakang Masalah.....</b>	<b>1</b>
<b>1.2. Rumusan Masalah .....</b>	<b>4</b>
<b>1.3. Tujuan Penelitian.....</b>	<b>4</b>
<b>1.4. Manfaat Penelitian.....</b>	<b>5</b>
<b>1.5. Pembatasan Masalah dan Originalitas.....</b>	<b>6</b>
<b>1.6. Sistem Penulisan .....</b>	<b>7</b>
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b>	
<b>2.1 Harga Jual</b>	
<b>2.1.1 Pengertian Harga Jual .....</b>	<b>9</b>
<b>2.1.2 Tujuan Penetapan Harga .....</b>	<b>9</b>
<b>2.1.3 Faktor Yang Dipertimbangkan Dalam Penetapan Harga .....</b>	<b>12</b>
<b>2.1.4 Metode Penetapan Harga Jual .....</b>	<b>14</b>
<b>2.2 Biaya Promosi</b>	
<b>2.2.1 Pengertian Biaya Promosi .....</b>	<b>18</b>
<b>2.2.2 Strategi Promosi .....</b>	<b>19</b>

2.2.3 Tujuan Promosi .....	20
2.2.4 Bentuk-bentuk Promosi .....	21
2.3 Volume Penjualan	
2.3.1 Pengertian Penjualan .....	23
2.3.2 Konsep Penjualan.....	24
2.3.3 Pengertian Volume Penjualan .....	25
2.3.4 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Volume Penjualan.....	25
2.4 Hasil Penelitian Yang Relevan.....	27
2.5 Kerangka Pemikiran.....	30
2.6 Perumusan Hipotesis .....	30

### **BAB III METODE PENELITIAN**

3.1 Objek Penelitian .....	31
3.2 Jenis Penelitian.....	31
3.3 Populasi dan Sampel .....	32
3.4 Jenis dan Sumber Data .....	32
3.5 Teknik Pengumpulan Data .....	33
3.6 Variabel Penelitian dan Definisi Poperasional.....	33
3.7 Teknik Analisis Data.....	34

### **BAB IV HASIL DAN PERSEMBAHAN**

4.1. Deskripsi Hasil Penelitian .....	37
4.2. Analisis Regresi Linier Berganda .....	39
4.3. Uji Koefisiensi Determinasi .....	40
4.4. Uji T .....	41

4.5. Uji F.....	42
4.6. Pembahasan.....	46
<b>BAB V PENUTUP</b>	
5.1. Kesimpulan.....	45
5.2. Saran.....	45
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>47</b>

## DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Produk PT. Riau Abdi Sentosa .....	2
Tabel 2.1 Penelitian yang Relevan.....	27
Tabel 4.1 Hasil Analisis Regresi Linier Berganda .....	39
Tabel 4.2 Hasil Uji Koefisien Determinasi .....	40
Tabel 4.3 Hasil Uji T.....	41
Tabel 4.4 Pengujian Hipotesis Secara Simultan.....	42

## DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran .....	30