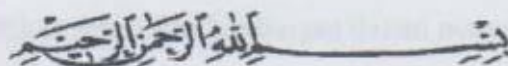


KATA PENGANTAR



Assalamualaikum Wr. Wb

Syukur Alhamdulillah dengan rahmat dan karunia Allah SWT peneliti dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Pengaruh Kebijakan Harga Terhadap Volume Penjualan Pada PT. Sinar Mitra Sepadan Finance Medan”. Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat menyelesaikan program pendidikan S1 dan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.

Peneliti menyadari bahwa penelitian ini tidak terlepas dari bimbingan dan pengarahan dari berbagai pihak. Untuk itu dengan segala kerendahan hati, peneliti mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Prof. Dr. H. Ali Ya’kub Matondang, MA, selaku Rektor Universitas Medan Area.
2. Bapak Prof. Dr. H. Sya’ad Afifuddin, SE, MEd selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area dan sekaligus sebagai Dosen Pembimbing I yang telah banyak memberikan saran dan bimbingan dalam penyelesaian skripsi ini.
3. Bapak Hery Syahrial, SE, Msi selaku Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.
4. Bapak Insan Effendi, SE, MSi selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area dan sekaligus Ketua Sidang Meja Hijau.

5. Ibu Dra. Isnaniah LKS, MMA selaku Dosen Pembimbing II yang telah banyak memberikan saran dan bimbingan dalam penyelesaian skripsi ini.
6. Ibu Dhian Rosalina, SE, MM selaku Sekretaris Sidang Meja Hijau yang telah banyak membantu penulis hingga selesainya skripsi ini.
7. Bapak Pimpinan PT. Sinar Mitra Sepadan Finance Medan yang telah membantu penulis dalam memberikan data dan informasi demi terwujudnya skripsi ini.
8. Seluruh Mahasiswa/i jurusan Manajemen Stambuk 2008, "Aswan Effendi Nst, Habibi, Charly, Julfi dan Deni Hermansyah, serta teman yang lainnya yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu. Terima kasih untuk dukungannya, kenangan manis, canda tawa, suka dan duka selama menjalani perkuliahan bersama kawan akan selalu penulis kenang
9. Teristimewa kepada Ayahanda yang mengilhami semangat penulis, sekaligus skripsi ini dipersembahkan sebagai budi bakti kepada orang tua penulis. Ibunda tercinta yang dengan penuh kasih sayang telah mengasuh, mendidik, membimbing serta dengan do'a restunya penulis berhasil menyelesaikan pendidikan hingga ke perguruan tinggi.

Semoga skripsi ini dapat berguna dan bermanfaat bagi para pembaca dan bagi penulis khususnya, dan kiranya Tuhan Yang Maha Esa senantiasa melimpahkan rahmat dan karuniaNya kepada kita semua. Amin,.....

Medan, September 2012
Penulis

DAFTAR ISI



Halaman

RINGKASAN	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR GAMBAR	vi
DAFTAR TABEL	vii
BAB I : PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Perumusan Masalah	4
C. Tujuan Penelitian.....	4
D. Manfaat Penelitian	4
BAB II : LANDASAN TEORITIS	
A. Uraian Teoritis	5
1. Pengertian Pemasaran dan Manajemen Pemasaran....	5
2. Bauran Pemasaran (<i>Marketing Mix</i>).....	6
3. Pengertian dan Bentuk-bentuk Harga.....	10
4. Faktor-faktor yang mempengaruhi Harga	14
5. Kebijakan Harga dan Keputusan Tentang Harga	15
6. Pengertian dan Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kegiatan Penjualan	18
7. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Volume Penjualan	21
B. Kerangka Konseptual.....	22
C. Hipotesis	23
BAB III: METODE PENELITIAN	
A. Jenis, Tempat dan Waktu Penelitian.....	24
B. Populasi dan Sampel	25
C. Definisi Operasional	25
D. Jenis dan Sumber Data.....	26
E. Teknik Pengumpulan Data	26
F. Teknik Analisis Data	27

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian	29
1. Deskripsi Data Perusahaan	29
2. Visi SMS Finance	30
3. Struktur Organisasi Perusahaan	31
4. Uraian Tugas.....	33
5. Jenis Produk yang Dileasing (Dileasing) Perusahaan.	39
6. Rencana dan Realisasi Penjualan Perusahaan.....	40
7. Strategi Harga	41
8. Penyajian Data Responden Penelitian	44
9. Penyajian Data Angket Responden.....	45
B. Pembahasan	54
1. Analisis Regresi Linear Sederhana	54
2. Uji Signifikan Parsial (Uji-t).....	55
3. Koefisien Determinasi (R)	56

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan	57
B. Saran	57

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR LAMPIRAN

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
1. Kerangka Konseptual Penelitian	23
2. Struktur Organisasi PT. SMS Finance Medan.....	32



DAFTAR TABEL

	Halaman
1. Rencana Waktu Penelitian	24
2. Pendapatan Penjualan.....	41
3. Biaya Administrasi.....	42
4. Asuransi PT. SMS Finance Medan	43
5. Daftar Beberapa Harga Mobil Bekas	43
6. Jenis Kelamin Responden	44
7. Usia Responden.....	44
8. Kebijakan Harga yang diberikan perusahaan sesuai dengan kondisi perekonomian sekarang ini	45
9. Konsumen mampu membayar Volume Penjualan yang dijual perusahaan dengan bunga dan harga yang murah.....	46
10. Jenis produk yang ditawarkan perusahaan menarik minat konsumen .	46
11. Satu jenis produk yang laku dijual ke konsumen perusahaan membenarkan korting atau diskon khusus.....	47
12. Kebijakan Harga yang diberikan perusahaan stabil dan tidak berubah-ubah.....	47
13. Perusahaan selalu menjual produk-produk dengan merek atau tipe yang terkenal	48
14. Jika konsumen tidak membayar kreditnya atas produk, pihak perusahaan akan menuntutnya	48
15. Dalam penetapan harga jual suatu produk, banyak hal yang harus dipertimbangkan perusahaan.....	49
16. Penetapan bunga dan harga jual mobil dilakukan berdasarkan tingkat keuntungan yang diperoleh	49
17. Kecelakaan harga produk yang ditawarkan perusahaan terjadi setiap tahun sekali.....	50

18. Kenaikan harga setiap tahun mempengaruhi volume penjualan di perusahaan.....	50
19. Volume penjualan yang terjual, dikarenakan permintaan konsumen ..	51
20. Volume Penjualan yang laku terjual disebabkan bunga yang rendah..	52
21. Volume penjualan yang terjual disebabkan permintaan konsumen yang menggunakan produk mewah.....	52
22. Volume penjualan yang terjual dipengaruhi persaingan dari perusahaan leasing yang sejenis.....	53
23. Kondisi persaingan sekarang ini berdampak pada penjualan produk ..	53
24. Perusahaan selalu memikirkan cara menghadapi persaingan yang dihadapi.....	54

