



**ANALISIS VOLUME PENJUALAN MELALUI NIAT MEMBELI DENGAN
PERTIMBANGAN PENGARUH HARGA, DISKON DAN BIAYA
PENGIRIMAN**

TESIS

ROY ADI SUWARNA

2210121039

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN PROGRAM MAGISTER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL VETERAN JAKARTA
2024**



**ANALISIS VOLUME PENJUALAN MELALUI NIAT MEMBELI DENGAN
PERTIMBANGAN PENGARUH HARGA, DISKON DAN BIAYA
PENGIRIMAN**

TESIS

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Magister
Manajemen**

ROY ADI SUWARNA

2210121039

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN PROGRAM MAGISTER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL VETERAN JAKARTA
2024**

PERNYATAAN ORISINALITAS

Tesis ini adalah hasil karya sendiri, dan semua sumber yang dikutip maupun yang dirujuk telah saya nyatakan dengan benar.

Nama : Roy Adi Suwarna

NIM : 2210121039

Bilamana di kemudian hari ditemukan ketidaksesuaian dengan pernyataan saya ini, maka saya bersedia dituntut dan diproses sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Jakarta, 23 Juli 2024

Yang menyatakan,



Roy Adi Suwarna

PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TESIS UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai civitas akademika Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Roy Adi Suwarna
NIM : 2210121039
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Program Studi : Magister Manajemen
Jenis Karya : Tesis

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta Hak Bebas Royalti Non Eksklusif (*Non Exclusive Royalty Free Right*) atas Skripsi saya yang berjudul:


Analisis Volume Penjualan Melalui Niat Membeli Dengan Pertimbangan Pengaruh Harga, Diskon Dan Biaya Pengiriman

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti ini Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta berhak menyimpan, mengalihmedia/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan Tesis saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik hak cipta. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di: Jakarta

Pada tanggal: 23 Juli 2024

Yang menyatakan,


Roy Adi Suwarna

10000
METERAI
TEMPEL
83464ALX261902019

TESIS

ANALISIS VOLUME PENJUALAN MELALUI NIAT MEMBELI DENGAN PERTIMBANGAN
PENGARUH HARGA, DISKON DAN BIAYA PENGIRIMAN

Dipersiapkan dan disusun oleh :

ROY ADI SUWARNA 2210121039

Telah dipertahankan di depan Tim Penguji pada tanggal :
dan dinyatakan memenuhi syarat untuk diterima



Dr. Alfatih S Manggabarani, SE., M.Si

Ketua Penguji



Dr. Maria Assumpta Wikantari, S.S.,
MBA., CWM.

Penguji I



Dr. Jubaedah, SE.MM

Dekan Fakultas Ekonomi & Bisnis



Dr. Ivan Yulivan, M.M., M.Tr (Han), CHRMP

Penguji II (Pembimbing I)



Dr. Yudi Nur Supriadi, S.Sos.I., MM

Kepala Jurusan Manajemen

Disahkan di : Jakarta

Pada tanggal : 7 Agustus 2024

Analisis Volume Penjualan Melalui Niat Membeli Dengan Pertimbangan Pengaruh Harga, Diskon Dan Biaya Pengiriman

By Roy Adi Suwarna

ABSTRACT

This study analyzes the effect of price, discount, and shipping cost on sales volume through purchase intention at authorized Daikin AC dealers in Banten. Data were collected through questionnaires to 173 respondents and analyzed using SmartPLS 4.0. The results showed that price, discount, and shipping cost significantly influenced sales volume both directly and through purchase intention. The results of hypothesis testing showed that price, discount, and shipping cost had a positive effect on sales volume with t-statistic values of 5.43, 4.67, and 3.95, respectively. Purchase intention as a mediating variable also significantly influenced sales volume with a t-statistic value of 6.12. Managerial implications suggest that marketing managers set competitive prices, design attractive discount programs, and optimize shipping costs to increase purchase intention and sales volume. This study contributes to the marketing management literature with empirical evidence on the effect of price, discount, and shipping cost on sales volume through purchase intention. The results of this study are expected to be a reference for researchers and business practitioners in improving marketing strategies.

Keywords: Price, Discounts, Shipping Costs, Purchase Intention, Sales Volume.

Analisis Volume Penjualan Melalui Niat Membeli Dengan Pertimbangan Pengaruh Harga, Diskon Dan Biaya Pengiriman

Oleh Roy Adi Suwarna

ABSTRAK

Penelitian ini menganalisis pengaruh harga, diskon, dan biaya pengiriman terhadap volume penjualan melalui niat membeli pada authorized dealer AC Daikin di Banten. Data dikumpulkan melalui kuesioner kepada 173 responden dan dianalisis menggunakan SmartPLS 4.0. Hasil penelitian menunjukkan bahwa harga, diskon, dan biaya pengiriman berpengaruh signifikan terhadap volume penjualan baik secara langsung maupun melalui niat membeli. Hasil uji hipotesis menunjukkan bahwa harga, diskon, dan biaya pengiriman memiliki efek positif terhadap volume penjualan dengan nilai t-statistik masing-masing 5.43, 4.67, dan 3.95. Niat membeli sebagai variabel mediasi juga berpengaruh signifikan terhadap volume penjualan dengan nilai t-statistik 6.12. Implikasi manajerial menyarankan manajer pemasaran untuk menetapkan harga kompetitif, merancang program diskon menarik, dan mengoptimalkan biaya pengiriman guna meningkatkan niat membeli dan volume penjualan. Studi ini memberikan kontribusi pada literatur manajemen pemasaran dengan bukti empiris mengenai pengaruh harga, diskon, dan biaya pengiriman terhadap volume penjualan melalui niat membeli. Hasil penelitian ini diharapkan menjadi referensi bagi peneliti dan praktisi bisnis dalam meningkatkan strategi pemasaran.

Kata Kunci: Harga, Diskon, Biaya Pengiriman, Niat Membeli, Volume Penjualan.

BERITA ACARA UJIAN TESIS



UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN" JAKARTA

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

Sekretariat : Jl RS. Fatmawati, Pondok Labu, Jakarta 12450, Telp. 7692856, 7692859 Fax. 7692856
Homepage : <http://www.upnvj.ac.id> Email : puskom@upnvj.ac.id

BERITA ACARA UJIAN TESIS SEMESTER GENAP TA. 2023/2024

Hari ini Jumat , tanggal 26 Juli 2024, telah dilaksanakan **Ujian Tesis** bagi mahasiswa :

Nama : Roy Adi Suwarna

No.Pokok Mahasiswa : 2210121039

Program : Manajemen S.2

Dengan judul Tesis sebagai berikut :

Analisis Volume Penjualan melalui Niat Membeli Dengan Pertimbangan Pengaruh Harga, Diskon dan Biaya Pengiriman

Dinyatakan yang bersangkutan **Lulus** ~~Tidak Lulus~~ *)

Penguji

| No | Dosen Penguji | Jabatan | Tanda Tangan |
|----|--|----------------|----------------------------|
| 1 | Dr. Jubaedah, S.E, M.M. / <i>[Signature]</i> | Ketua | 1. <i>[Signature]</i> |
| 2 | Dr. Maria Assumpta Wikantari, S.S, MBA, CWM | Anggota I | 2. <i>[Signature]</i> |
| 3 | Dr. Ivan Yulivan, SE, MM, M.Tr (Han), CHRMP | Anggota II **) | 3. <i>[Signature]</i> |

Keterangan :

*) Coret yang tidak perlu

***) Dosen Pembimbing

Jakarta, 26 Juli 2024
Mengesahkan
A.n. DEKAN
Kaprosdi. Manajemen S.2

[Signature]
Dr. Yudi Nur Supriadi, S.Sos.I,
M.M.

PRAKATA

Puji dan syukur penulis panjatkan terhadap Allah Subhanahu Wa Ta'Ala atas seluruh Rahmat dan pertolongan-Nya. atas rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Tesis dengan judul “Analisis Volume Penjualan Melalui Niat Membeli Dengan Pertimbangan Pengaruh Harga, Diskon Dan Biaya Pengiriman” dengan sebaik-baiknya. Selama proses penulisan Tesis ini, penulis mendapatkan berbagai dukungan, bantuan, dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis ingin berterima kasih kepada berbagai pihak, yaitu: Ibu Dr. Jubaedah, S.E., M.M. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis UPN Veteran Jakarta. Bapak Dr. Yudi Nur Supriadi, Sos.I, MM. selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis UPN Veteran Jakarta, sekaligus selaku dosen pembimbing yang telah senantiasa memberikan bimbingan. Ibu Dr. Miguna Astuti, S.Si.MM.,CPM, Ibu Diana Triwardhani, SE., MM., Ph.D. dan Bapak Dr. Ivan Yulivan, M.M., M.Tr (Han)., CHRMP selaku dosen pembimbing yang telah senantiasa memberikan bimbingan, masukan, dukungan, dan arahan bagi penulis selama penulisan penelitian ini. Putri Yani selaku pasangan hidup saya yang selalu memberikan dukungan dan doa bagi penulis selama penulisan penelitian ini. Tesis ini masih belum sempurna, oleh karena itu penulis mengharapkan saran dan kritik yang membangun dari para pembaca sekalian. Penulis pun berharap agar usulan penelitian ini dapat bermanfaat bagi penulis dan para pembaca.

Jakarta, 23 Juli 2024

Roy Adi Suwarna

DAFTAR ISI

| | |
|---|-----------|
| PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TESIS UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS | iv |
| <i>ABSTRACT</i> | <i>vi</i> |
| ABSTRAK | vii |
| BERITA ACARA UJIAN TESIS | viii |
| DAFTAR ISI | x |
| DAFTAR TABEL | xiii |
| DAFTAR GAMBAR | xiv |
| DAFTAR LAMPIRAN | xv |
| BAB I PENDAHULUAN | 1 |
| I.1 Latar Belakang | 1 |
| I.2 Rumusan Masalah | 5 |
| I.3 Tujuan Penelitian | 5 |
| I.4 Manfaat Penelitian | 6 |
| BAB II TELAAH PUSTAKA | 7 |
| II. 1. Landasan Teori | 7 |
| 1.1 Manajemen Pemasaran..... | 7 |
| 1.2 Manajemen Penjualan | 8 |
| 1.3 Manajemen Stratejik | 8 |
| 1.4 Perilaku Konsumen | 9 |
| 1.5 Volume Penjualan | 10 |
| 1.6 Niat Membeli..... | 13 |
| 1.7 Harga | 16 |
| 1.8 Diskon | 20 |
| 1.9 Biaya Pengiriman | 22 |
| II. 2. Penelitian Terdahulu..... | 23 |
| II. 3. Kerangka Berpikir | 43 |
| 3.1 Harga Terhadap Volume Penjualan | 43 |
| 3.2 Diskon Terhadap Volume Penjualan | 43 |
| 3.3 Biaya Pengiriman Terhadap Volume Penjualan..... | 44 |
| 3.4 Harga Terhadap Niat Beli..... | 44 |
| 3.5 Diskon Terhadap Niat Beli..... | 44 |
| 3.6 Biaya Pengiriman Terhadap Niat Beli | 45 |

| | |
|--|-----------|
| 3.7 Niat Beli Terhadap Volume Penjualan | 45 |
| 3.8 Harga Terhadap Volume Penjualan melalui Niat Membeli | 45 |
| 3.9 Diskon Terhadap Volume Penjualan melalui Niat Membeli | 46 |
| 3.10 Biaya Pengiriman Terhadap Volume Penjualan melalui Niat Membeli | 46 |
| II. 4. Hipotesis..... | 46 |
| BAB III METODE PENELITIAN..... | 48 |
| III. 1. Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel | 48 |
| III. 2. Populasi dan Sampel | 50 |
| 2.1 Populasi | 50 |
| 2.2 Sampel..... | 50 |
| III. 3. Teknik Pengumpulan Data | 51 |
| 3.1 Jenis Data | 51 |
| 3.2 Sumber Data..... | 51 |
| 3.3 Pengumpulan Data | 51 |
| III. 4. Teknik Analisis Data..... | 53 |
| 4.1 Analisis Deskriptif..... | 53 |
| 4.2 Analisis Inferensial | 53 |
| BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN | 62 |
| IV.1 Deskripsi Objek Penelitian..... | 62 |
| IV.1.1 Profil Perusahaan | 62 |
| IV.2 Deskripsi Data Penelitian..... | 63 |
| IV.3 Analisis Data Deskriptif..... | 67 |
| IV.4.4 Uji Structural Model (Inner Model) | 76 |
| IV.5 Pembahasan..... | 85 |
| IV.5.1 Pengaruh Harga Terhadap Volume Penjualan | 85 |
| IV.5.2 Pengaruh Diskon Terhadap Volume Penjualan..... | 86 |
| IV.5.3 Pengaruh Biaya Pengiriman Terhadap Volume Penjualan | 88 |
| IV.5.4 Pengaruh Harga Terhadap Niat Membeli..... | 89 |
| IV.5.5 Pengaruh Diskon Terhadap Niat Membeli | 90 |
| IV.5.6 Pengaruh Biaya Pengiriman Terhadap Niat Membeli..... | 91 |
| IV.5.7 Pengaruh Niat Membeli Terhadap Volume Penjualan..... | 92 |
| IV.5.8 Pengaruh Harga Terhadap Volume Penjualan Melalui Niat Membeli..... | 93 |
| IV.5.9 Pengaruh Diskon Terhadap Volume Penjualan Melalui Niat Membeli..... | 95 |
| IV.5.10 Pengaruh Biaya Pengiriman Terhadap Volume Penjualan Melalui Niat Membeli | 96 |

| | |
|----------------------------------|------------|
| BAB V PENUTUP | 98 |
| V.1 Kesimpulan..... | 98 |
| V.2 Keterbatasan Penelitian..... | 98 |
| V.3 Saran | 99 |
| DAFTAR PUSTAKA | 102 |

DAFTAR TABEL

| | |
|---|----|
| Tabel 1. Jenis Penelitian Terkait | 34 |
| Tabel 2. Pengukuran Variabel..... | 49 |
| Tabel 3. Skala Likert..... | 52 |
| Tabel 4. Instrumen Kisi-kisi Penelitian | 52 |
| Tabel 5. Interval Kelas | 53 |
| Tabel 6. Tingkat Reliabilitas Berdasarkan Nilai Alpha | 57 |
| Tabel 7. Interval Kelas | 68 |
| Tabel 8. Analisis Deskriptif Harga | 68 |
| Tabel 9. Analisis Deskriptif Diskon..... | 69 |
| Tabel 10. Analisis Deskriptif Biaya Pengiriman | 70 |
| Tabel 11. Analisis Deskriptif Volume Penjualan | 71 |
| Tabel 12. Analisis Deskriptif Niat Membeli..... | 72 |
| Tabel 13 . Nilai <i>Outer Loading</i> | 75 |
| Tabel 14. Nilai <i>Average Variance Extracted (AVE)</i> | 76 |
| Tabel 15. Nilai <i>Composite Reliability</i> | 77 |
| Tabel 16. Nilai Cronbach's Alpha..... | 77 |
| Tabel 17. Hasil <i>Nilai R-Square</i> | 78 |
| Tabel 18. Hasil <i>Variance Accounted For (VAF)</i> | 80 |
| Tabel 19. Hasil Uji T-Statistik | 81 |

DAFTAR GAMBAR

| | |
|---|----|
| Gambar 1 Ilustrasi Result Penjualan AC Di Toko Ritel Wilayah Banten (Oktober 2023 – Maret 2024)..... | 2 |
| Gambar 2 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Harga..... | 18 |
| Gambar 3 Proses Penetapan Harga..... | 19 |
| Gambar 4 Metode Penelitian | 47 |
| Gambar 5 Langkah-Langkah PLS | 54 |
| Gambar 6 Inner Model Penelitian..... | 55 |
| Gambar 7 Outer Model Penelitian | 55 |
| Gambar 8 Jenis Kelamin Responden | 63 |
| Gambar 9 Usia Responden..... | 64 |
| Gambar 10 Penjualan Unit AC Per Bulan Responden..... | 65 |
| Gambar 11. Pendidikan Terakhir Responden | 66 |
| Gambar 12 Jumlah Karyawan Responden | 67 |
| Gambar 13 . Hasil Outer Model..... | 74 |

DAFTAR LAMPIRAN

| | |
|---------------------------------------|-----|
| Lampiran 1. Kuesioner Penelitian..... | 109 |
| Kuesioner Penelitian | 109 |
| 1. Identitas Responden | 109 |
| 1. Draft Pernyataan | 110 |
| Keterangan Jawaban | 110 |
| Volume Peljualan | 111 |
| Niat Membeli | 111 |
| Harga | 112 |
| Diskon..... | 112 |
| Biaya Pengiriman | 113 |