

**ANALISIS PENGARUH PROMOSI DAN HARGA DALAM  
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN WIFI  
PADA PT. TELKOM KABANJAHE**

**SKRIPSI**

Disusun dan Diajukan untuk Melengkapi Tugas-Tugas dan Memenuhi Syarat-  
Syarat untuk Memperoleh Gelar Sarjana (S-1)

Pada Fakultas Soshum  
Universitas Quality Berastagi



Oleh:

**PIMAN BASTANTA BARUS**

**1812010002**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN  
FAKULTAS SOSHUM  
UNIVERSITAS QUALITY BERASTAGI  
2022**



# UNIVERSITAS QUALITY BERASTAGI FAKULTAS SOSIAL DAN HUKUM

Quality Hill-Peceren Lau Gumba, Berastagi-Kabupaten Karo  
Sumatera Utara, Telp (0628) 92188

## PENGESAHAN SKRIPSI

adul  
ama  
PM  
rogram Studi  
akultas

: Analisis Pengaruh Promosi Dan Harga Dalam Meningkatkan Volume  
Penjualan Wifi Pada PT. Telkom Kabanjahe  
: Piman Bastanta Barus  
: 1812010002  
: Manajemen  
: Sosial Dan Hukum

Berastagi, Agustus 2022

Menyetujui  
Tim Pembimbing

Pembimbing Utama

Dra. Muanah Sembiring, M.M  
NIDN: 0103066503

Pembimbing Pendamping

Ingan Ukur Br Sitepu, S.E., M.M  
NIDN: 0101037003

Koordinator Program Studi Manajemen

Linda Nopinda Br Sitepu, S.E., M.Si  
NIDN: 0112049001

Dekan F. Soshum  
Universitas Quality Berastagi

Rayani Saragih, S.H., M.H  
NIDN: 0105109201



**UNIVERSITAS QUALITY BERASTAGI  
FAKULTAS SOSIAL DAN HUKUM**

Quality Hill-Peceren Lau Gumba, Berastagi-Kabupaten Karo  
Sumatera Utara, Telp (0628) 92188

**ANALISIS PENGARUH PROMOSI DAN HARGA DALAM  
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN WIFI PADA  
PT. TELKOM KABANJAHE**

**SKRIPSI**

**OLEH :**

**PIMAN BASTANTA BARUS**

**NPM : 1812010002**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN**

Telah Diuji Dan Dinyatakan Lulus Dalam Ujian Sarjana  
Pada Tanggal 08 Agustus 2022

Tim Penguji

Pembimbing Utama

**Dra. Menanti Sembiring, M.M**  
NIDN: 0103066503

Ketua Program Studi Manajemen

**Nopinda Br Sitepu, S.E., M.Si**  
NIDN: 0112049001

Pembimbing Pendamping

**Ingan Ukur Br Sitepu, S.E., M.M**  
NIDN: 0101037003

Dekan F. Soshum  
Universitas Quality Berastagi

**Rayani Saragih, S.H., M.H**  
NIDN: 0105109201



# UNIVERSITAS QUALITY BERASTAGI FAKULTAS SOSIAL DAN HUKUM

Quality Hill-Peceren Lau Gumba, Berastagi-Kabupaten Karo  
Sumatera Utara, Telp (0628) 92188

## BERITA ACARA UJIAN SKRIPSI

Berdasarkan surat keputusan Rektor/Dekan Fakultas Sosial Dan Hukum Universitas Quality Berastagi (UQB) Nomor : 1560/SU/SOSHUM/UQB/VIII/2022 Tanggal 08 Agustus 2022, telah dilaksanakan Ujian Meja Hijau/Skripsi Program S-I Universitas Quality Berastagi Jurusan Manajemen Program S-I untuk Tahun 2022.

Nama : Piman Bastanta Barus  
NPM : 1812010002  
Jurusan : Manajemen  
Jenjang Program : S-I (Strata Satu)  
Judul Skripsi : Analisis Pengaruh Promosi Dan Harga Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Wifi Pada PT. Telkom Kabanjabe  
Tanggal Ujian : 08 Agustus 2022  
Waktu Ujian : 15.00 WIB  
Tempat Ujian : Melalui Aplikasi Google Meet  
Lulus Ujian Dengan Nilai : B+

### Disetujui Dewan Penguji

Penguji I

L. Piman Bastanta Barus, M.M  
NIDN: 0101037003

Penguji II

Ingan Ukur Br Sitepu, S.E., M.M  
NIDN: 0101037003

Penguji III

Conie Nopinda Br Sitepu, S.E., M.Si  
NIDN: 0112049001

Ketua Program Studi Manajemen

Conie Nopinda Br Sitepu, S.E., M.Si  
NIDN: 0112049001



# UNIVERSITAS QUALITY BERASTAGI FAKULTAS SOSIAL DAN HUKUM

Quality Hill-Peceren Lau Gumba, Berastagi-Kabupaten Karo  
Sumatera Utara, Telp (0628) 92188

## PERSETUJUAN PERBANYAK SKRIPSI

Sesuai dengan hasil draft skripsi mahasiswa :

Nama : Piman Bastanta Barus  
NPM : 1812010002  
Jurusan : Manajemen

### DOSEN PEMBIMBING

1. Dra. Menanti Sembiring, M.M
2. Ingan Ukur Br Sitepu, S.E., M.M

Telah memperbaiki sesuai hasil, oleh sebab itu skripsi tersebut telah diperbanyak berdasarkan peraturan yang berlaku di Fakultas Sosial Dan Hukum Universitas Quality Berastagi.

No.	Nama	Sebagai	Tanda Tangan
1.	Dra. Menanti Sembiring, M.M	Penguji I	
2.	Ingan Ukur Br Sitepu, S.E, M.M	Penguji II	
3.	Conie Nopinda Br. Sitepu S.E., M.Si	Penguji III	
4.	Dra. Menanti Sembiring M.M	Pembimbing I	
5.	Ingan Ukur Br Sitepu, S.E, M.M	Pembimbing II	
6.	Conie Nopinda Br. Sitepu S.E., M Si	Moderator	

Demikian surat pernyataan skripsi ini diperbuat untuk dipergunakan seperti maksud di atas.

Mengetahui

Dekan Fak. Sosial Dan Hukum

Wiyani Saragih, S.H., M.H  
NIDN: 0105109201

Ka.prodi Manajemen

Conie Nopinda Br. Sitepu S.E., M.Si  
NIDN: 0112049001

## SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Piman Bastanta Baru  
NPM : 1812010002  
Fakultas : Fakultas Soshum Universitas Quality Berastagi

Menyatakan dengan sesungguhnya dan sebenarnya bahwa skripsi yang saya tulis dengan judul "Analisis Pengaruh Promosi dan Harga Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Wifi Pada PT. Telkom Kabanjaha" merupakan asli hasil karya peneliti, tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi manapun, dan sepanjang pengetahuan peneliti juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh peneliti lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Jika skripsi ini terbukti merupakan duplikasi ataupun plagiasi dari hasil karya tulis lain dan atau dengan sengaja mengajukan karya atau pendapat yang merupakan hasil karya penulis lain, maka peneliti bersedia menerima sanksi akademik berupa pembatalan skripsi dan pencabutan gelar yang peneliti peroleh sebagai hasil ujian akhir studi atas skripsi ini.

Demikian surat pemyataan ini saya perbuat sebagai pertanggung jawaban ilmiah tanpa adanya unsur paksaan maupun tekanan dari pihak manapun juga.

Berastagi, Juli 2022  
Yang menyatakan,



**Piman Bastanta Baru**  
NPM : 1812010002

## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan yang Maha Pemurah dan Maha Penyayang, dengan limpah karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan proposal skripsi ini dengan judul “ *Analisis Pengaruh Promosi dan Harga Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Wifi Pada Pt. Telkom Kabanjahe*”.

Penulis telah berusaha semaksimal mungkin dalam penyelesaian skripsi ini dan juga menyadari tanpa bantuan dari berbagai pihak skripsi ini tidak akan selesai dengan baik, maka dalam kesempatan ini penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada:

1. Ibu Prof Dr. Erna Frida, M.Si selaku Rektor Universitas Quality Berastagi.
2. Ibu Rayani Saragih, S.H.,M.H selaku Dekan Fakultas Sosial dan Hukum Universitas Quality Berastagi
3. Ibu Conie Nopinda Br Sitepu,S.E.,M.Si selaku ketua Program Studi Fakultas Sosial dan Hukum Universitas Quality Berastagi
4. Ibu Dra. Menanti Sembiring,M.M selaku pembimbing Utama yang telah memberikan bimbingan, arahan, motivasi, waktu, dan saran-saran yang membangun dalam penulisan skripsi ini.
5. Ibu Ingan Ukur Br Sitepu,S.E.,M.M selaku pembimbing Pendamping yang telah memberikan bimbingan, arahan, motivasi, waktu, dan saran-saran yang membangun dalam penulisan skripsi ini.
6. Bapak/ibu, Staf Pengajar dan Pegawai Administrasi, perpustakaan di Fakultas Sosial dan Hukum Universitas Quality Berastagi.
7. Kemas Icwan Jaya Satria sebagai POH. Kakandatel Telkom Kabanjahe dan Albret Marbun selaku SPV Plas Kendatel Telkom Kabanjahe yang telah menerima dan membantu dalam penulisan dalam penelitian skripsi ini.
8. Seluruh karyawan PT.Telkom Kabanjahe yang telah bekerja sama dan membantu penulisan dalam penyusunan skripsi ini.
9. Teristimewa kepada kedua orang tua penulis ayah R.Barus dan ibu S.Br Ginting, kakak Ira Wati Barus dan kakak Rinasara Barus, yang telah memberi dukungan, motivasi dan senantiasa mencurahkan perhatian, doa serta kasih sayang yang tiada hentinya hingga selesainya penyusunan skripsi ini.

Akhirnya tidak lupa juga kepada keluarga yang selama ini memberikan bantuan dan dorongan yang diperlukan. Semoga Tuhan Yang Maha Esa akan membalasnya.

Berastagi 04 Juli 2022

**Piman Bastanta Barus**  
**NPM : 1812010002**





## DAFTAR ISI

Halaman

<b>ABSTRAK</b> .....	<b>i</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>ii</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>iii</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>v</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>vii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>ix</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>x</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Identifikasi Masalah .....	6
1.3 Batasan Masalah .....	6
1.4 Rumusan Masalah .....	6
1.5 Tujuan Penelitian .....	6
1.6 Manfaat Penelitian .....	7
<b>BAB II KAJIAN TEORITIS</b> .....	<b>8</b>
2.1 kerangka Teoritis .....	8
2.1.1 Pengertian Pemasaran .....	8
2.1.2 Pengertian Promosi .....	8
2.1.3 Promotional Mix .....	9
2.1.4 Tujuan Promosi .....	11
2.1.5 Manfaat Promosi.....	12
2.1.6 Indikator Promosi .....	13
2.2 Harga.....	14
2.2.1 Pengertian Harga.....	14
2.2.2 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penetapan Harga .....	15
2.2.3 Tujuan Penetapan Harga.....	16
2.2.4 Indikator Harga.....	18
2.3 Penjualan .....	19
2.3.1 Pengertian Penjualan.....	19
2.3.2 Tujuan Penjualan .....	20
2.3.3 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan .....	20
2.3.4 Jenis-Jenis Penjualan.....	23
2.3.5 Indikator Penjualan .....	24
2.4 Penelitian Terdahulu .....	24
2.5 Kerangka Berfikir .....	28
2.6 Defenisi Operasional .....	28
2.7 Hipotesis .....	31
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b> .....	<b>33</b>
3.1 Tempat dan waktu penelitian .....	33
3.1.1 Tempat penelitian.....	33
3.1.2 Waktu Penelitian.....	33
3.2 Populasi dan Sampel .....	34
3.2.1 Populasi Penelitian.....	34
3.2.2 Sampel Penelitian.....	34

3.3. Jenis Penelitian .....	35
3.3.1 Penelitian Kuantitatif .....	35
3.4 Instrumen Penelitian .....	35
3.4.1 Observasi .....	35
3.4.2 Kuisisioner .....	36
3.4.3 Dokumentasi .....	36
3.5 Analisis Data .....	36
3.5.1 Uji Validitas .....	36
3.5.2 Uji Realiabilitas .....	37
3.6 Uji Asumsi Klasik .....	38
3.6.1 Uji Normalitas .....	38
3.6.2 Uji Heteroskedastisitas .....	38
3.6.3 Analisis Regresi Linear Berganda .....	38
3.6.4 Uji Multikolinearitas .....	39
3.7 Uji Hipotesis .....	39
3.7.1 Uji Parsial (t) .....	39
3.7.2 Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ ) .....	40
3.7.3 Uji Simultan (f) .....	40
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>41</b>
4.1 Hasil Penelitian .....	41
4.1.1 Sejarah PT. Telkom .....	41
4.1.2 Visi dan Misi PT. Telkom .....	42
4.1.3 Struktur Organisasi PT. Telkom .....	43
4.1.4 Analisis Deskriptif Karakteristik Responden .....	45
4.1.5 Analisis Statistik Deskriptif Variabel .....	47
4.1.6 Teknik Analisis Data .....	57
4.1.6.1 Uji Validitas .....	57
4.1.6.2 Uji Reliabilitas .....	58
4.1.7 Uji Asumsi Klasik .....	59
4.1.7.1 Uji Normalitas .....	59
4.1.7.2 Uji Heteroskedastisitas .....	60
4.1.7.3 Uji Multikolenaritas .....	61
4.1.8 Analisis Regresi Linear Berganda .....	61
4.1.9 Uji Hipotesis .....	62
4.1.9.1 Uji t .....	62
4.1.9.2 Uji f .....	63
4.1.9.3 Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ ) .....	64
4.1 Pembahasan .....	64
4.2.1 Pengaruh Promosi Terhadap Volume Penjualan .....	64
4.2.2 Pengaruh Harga Terhadap Volume Penjualan .....	65
4.2.3 Pengaruh Promosi dan Harga Terhadap Volume Penjualan .....	67
<b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>69</b>
5.1 Kesimpulan .....	69
5.2 Saran .....	69
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>71</b>

## DAFTAR TABEL

Nomor	Judul Tabel	Halaman
1.1	Tingkat penjualan Di PT. Telkom .....	3
1.2	Jenis-Jenis Produk PT.Telkom Kabanjahe.....	4
2.1	Penelitian Terdahulu .....	24
2.2	Defenisi Operasional.....	28
3.1	Waktu Penelitian.....	33
3.2	Tabel Ranting Kusioner .....	36
3.3	Karakteristik Responden Berdasarkan Usia .....	46
4.1	Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin .....	46
4.2	Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan .....	46
4.3	Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan .....	47
4.4	Distribusi Jawaban Responden Terhadap Variabel Promosi .....	47
4.5	Distribusi Jawaban Responden Terhadap .....	47
4.6	Variabel Harga .....	51
4.7	Distribusi Jawaban Responden Terhadap .....	51
4.8	Variabel Volume Penjualan .....	54
4.9	Hasil Uji Validitas .....	57
4.10	Hasil Uji Reliabilitas .....	59
4.11	Hasil Uji Normalitas .....	60
4.12	Hasil Uji Multikolinearitas .....	61
4.13	Analisis Regresi Linear Berganda .....	63
4.14	Uji t .....	63
4.15	Uji f .....	63
4.16	Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ ) .....	64

## DAFTAR GAMBAR

### Halaman

Gambar Kerangka Pemikiran .....	27
Gambar 4.1 : Struktur Organisasi PT. Telkom .....	43



## DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1. Kuesioner Penelitian
- Lampiran 2. Hasil Jawaban Responden Kuesioner Penelitian
- Lampiran 3. Uji Validitas
- Lampiran 4. Uji Reliabilitas
- Lampiran 5. Pengujian Asumsi Klasik
- Lampiran 6. Analisis Regresi Berganda
- Lampiran 7. Uji Hipotesis

