

**ANALISIS PENERAPAN POTONGAN HARGA TERHADAP TINGKAT
PENJUALAN DI PT MARGA NUSANTARA JAYA**



TUGAS AKHIR

OLEH :

YULIA PUTRI WAHYU NINGTIYAS

NIM 23030032

PROGRAM STUDI DIPLOMA III AKUNTANSI

FAKULTAS SEKOLAH VOKASI

UNIVERSITAS HARKAT NEGERI

2026

**ANALISIS PENERAPAN POTONGAN HARGA TERHADAP TINGKAT
PENJUALAN DI PT MARGA NUSANTARA JAYA**



TUGAS AKHIR

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Menyelesaikan Studi
Pada Program Studi Diploma III Akutansi

OLEH :

YULIA PUTRI WAHYU NINGTIYAS

NIM 23030032

PROGRAM STUDI DIPLOMA III AKUNTANSI

FAKULTAS SEKOLAH VOKASI

UNIVERSITAS HARKAT NEGERI

2026

LEMBAR PERSETUJUAN

UNIVERSITAS HARKAT NEGERI	Kode/No :
	Tanggal :
FORMULIR LEMBAR PERSETUJUAN TUGAS AKHIR	Revisi :
	SEKOLAH VOKASI

HALAMAN PERSETUJUAN TUGAS AKHIR

TUGAS AKHIR

ANALISIS PENERAPAN POTONGAN HARGA TERHADAP TINGKAT PENJUALAN DI PT MARGA NUSANTARA JAYA

Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Melaksanakan Tugas Akhir.

Oleh :

Nama : Yulia Putri Wahyu Ningtiyas
NIM 23030032

Tegal, 07, Agustus, 2026

Menyetujui,

Pembimbing 1

Pembimbing 2



Asrofi Langgeng N, S.Pd., M.Si., Ak., BKP.

NIPY. 04.015.210



Andri Widiyanto, S.E., M.Si., Ak.

NIPY. 04.015.212

LEMBAR PENGESAHAN

UNIVERSITAS HARKAT NEGERI	Kode/No :
	Tanggal :
FORMULIR LEMBAR PENGESAHAN TUGAS AKHIR	Revisi :
	SEKOLAH VOKASI

HALAMAN PENGESAHAN TUGAS AKHIR (TA)

ANALISIS PENERAPAN POTONGAN HARGA TERHADAP TINGKAT PENJUALAN DI PT MARGA NUSANTARA JAYA

Oleh:

Nama : Yulia Putri Wahyu Ningtiyas
NIM 23030032

Telah berhasil dipertahankan di hadapan Tim Penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Ahli Madya Akuntansi pada Program Studi Diploma III Akuntansi, Universitas Harkat Negeri.

Tim Penguji

Ketua Penguji : Ririh Sri Harjanti, S.E., M.M., BKP
NIDN. 0609067704
Anggota Penguji I : Imam Hasan, S.Pd., S.Akun., M.Pd
NIDN. 0610079302
Anggota Penguji II : Andri Widiyanto, S.E., M.Si., Ak.
NIDN. 0629129101

(.....)
(.....)
(.....)

Tegal, 10 Agustus 2026

Menyetujui,

Sekolah Vokasi
Dekan

Universitas
Harkat Negeri
Sekolah Vokasi

Dr. apt. Heru Nurcahyo, S.Farm., M.Sc.
NIPY. 10.007.038

Program Studi Diploma III Akuntansi
Ketua Program Studi

Universitas
Harkat Negeri
DIII Akuntansi

Krisdiyawati, SE., M.Ak., Ak.
NIPY. 10.005.014

LEMBAR PERNYATAAN

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa Tugas Akhir yang berjudul “ANALISIS PENERAPAN POTONGAN HARGA TERHADAP TINGKAT PENJUALAN DI PT MARGA NUSANTARA JAYA” adalah benar-benar hasil karya sendiri, bukan merupakan plagiat, dan belum pernah diajukan dalam bentuk apapun kepada perguruan tinggi mana pun. Semua sumber data dan informasi yang digunakan dalam Tugas Akhir ini telah dinyatakan secara jelas dan dicantumkan dalam Daftar Pustaka sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Apabila di kemudian hari terbukti terdapat unsur plagiat dalam Tugas Akhir ini, saya bersedia menerima sanksi akademik sesuai dengan peraturan yang berlaku di Universitas Harkat Negeri.

Demikian pernyataan ini dibuat dengan sebenarnya, tanpa ada paksaan dari pihak mana pun, untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Tegal, 07 Agustus 2026

Yang membuat pernyataan,



Yulia Putri Wahyu Ningtiyas

NIM 2303003

**LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUIBLIKASI KARYA ILMIAH
UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

Sebagai mahasiswa Program Studi DIII Akuntansi Universitas Harkat Negeri, yang bertandatangan di bawah ini, penulis:

Nama : Yulia Putri Wahyu Ningtiyas

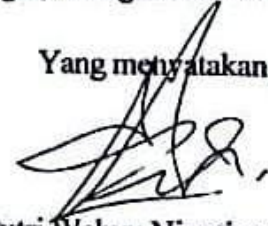
NIM : 2303003

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif (Non-Exclusive Royalty-Free Right) kepada Program Studi Diploma III Akuntansi, Fakultas Sekolah Vokasi, Universitas Harkat Negeri atas karya ilmiah saya yang berjudul “ANALISIS PENERAPAN POTONGAN HARGA TERHADAP TINGKAT PENJUALAN DI PT MARGA NUSANTARA JAYA” beserta perangkat yang ada (jika diperlukan).

Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini, Program Studi Diploma III Akuntansi, Fakultas Sekolah Vokasi, Universitas Harkat Negeri berhak menyimpan, mengalih-media/format-kan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), merawat, dan mempublikasikan Tugas Akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Tegal, 07 Agustus 2026

Yang menyatakan,



Yulia Putri Wahyu Ningtiyas

NIM 2303003

HALAMAN MOTTO

"Sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan."

(QS. Al-Insyirah: 5–6)

"Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya."

(QS. Al-Baqarah: 286)

"Barang siapa bertakwa kepada Allah, niscaya Dia akan membukakan jalan keluar baginya dan memberikan rezeki dari arah yang tidak disangkanya."

(QS. At-Talaq: 2–3)

"Keberhasilan bukan hanya tentang hasil akhir, tetapi tentang kesungguhan, kesabaran, dan doa yang menyertai setiap proses."

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah Swt. atas segala rahmat, hidayah, dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir yang berjudul “Analisis Penerapan Potongan Harga terhadap Tingkat Penjualan di PT Marga Nusantara Jaya” dengan baik. Tugas Akhir ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md.) pada Program Studi Diploma III Akuntansi Universitas Harkat Negeri.

Dalam proses penyusunan Tugas Akhir ini, penulis menyadari bahwa penyelesaiannya tidak terlepas dari bantuan, bimbingan, dukungan, serta doa dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. apt. Heru Nurcahyo, S.Farm., M.Sc. selaku Dekan Fakultas Sekolah Vokasi Universitas Harkat Negeri, yang telah memberikan izin dan fasilitas kepada penulis untuk menyelesaikan studi.
2. Ibu Krisdiyawati, S.E., M.Ak., Ak. selaku Ketua Program Studi Diploma III Akuntansi Universitas Harkat Negeri, yang telah memberikan dukungan dan arahan selama penulis menempuh pendidikan. Bapak Asrofi Langgeng N., S.Pd., M.Si., Ak., BKP selaku Dosen Pembimbing I yang telah memberikan bimbingan, arahan, serta masukan dengan penuh kesabaran selama penyusunan Tugas Akhir ini.

3. Bapak Andri Widiyanto, S.E., M.Si., Ak. selaku Dosen Pembimbing II yang telah memberikan bimbingan, motivasi, dan saran sehingga Tugas Akhir ini dapat diselesaikan dengan baik.
4. Pimpinan beserta seluruh karyawan PT Marga Nusantara Jaya yang telah memberikan izin, bantuan, serta informasi yang diperlukan selama proses penelitian.
5. Kedua orang tua dan keluarga tercinta yang senantiasa memberikan doa, kasih sayang, dukungan, serta semangat kepada penulis selama menempuh pendidikan hingga penyusunan Tugas Akhir ini.
6. Teman-teman Program Studi Diploma III Akuntansi Universitas Harkat Negeri serta semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu per satu yang telah memberikan bantuan, dukungan, dan motivasi dalam penyusunan Tugas Akhir ini.

Penulis menyadari bahwa Tugas Akhir ini masih memiliki keterbatasan dan belum sepenuhnya sempurna. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun demi penyempurnaan karya ilmiah ini. Semoga Tugas Akhir ini dapat memberikan manfaat bagi penulis, pembaca, serta pihak-pihak yang membutuhkan.

Tegal, ... 2026

Penulis,

Yulia Putri Wahyu Ningtiyas

NIM 2303003

ABSTRAK

Yulia Putri Wahyu Ningtiyas. 2026. *Analisis Penerapan Potongan Harga terhadap Tingkat Penjualan di PT Marga Nusantara Jaya*. Tugas Akhir. Program Studi Diploma III Akuntansi, Universitas Harkat Negeri. Pembimbing I: Asrofi Langgeng Noerman Syah. Pembimbing II: Andri Widiyanto.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan potongan harga, perbedaan tingkat penjualan sebelum dan setelah penerapan potongan harga, serta kendala yang dihadapi dalam pelaksanaannya di PT Marga Nusantara Jaya Cabang Tegal. Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Data diperoleh melalui observasi, wawancara, dokumentasi, dan studi pustaka selama periode Mei–Juni 2026. Analisis data dilakukan melalui tahapan pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa program Consumer Promo pada Juni 2026 diterapkan pada produk Konicare ukuran 30 ml, 60 ml, dan 125 ml dengan potongan harga masing-masing Rp1.500, Rp3.000, dan Rp5.000. Tingkat penjualan mengalami peningkatan dari 151 unit pada Mei 2026 menjadi 597 unit pada Juni 2026. Kendala utama dalam penerapan program adalah menipisnya stok produk. Kendala tersebut diatasi melalui monitoring persediaan dan koordinasi dengan Sales untuk melakukan pengisian kembali stok secara berkala. Penerapan program ini dapat menjadi salah satu strategi promosi untuk mendorong penjualan.

Kata Kunci: potongan harga, tingkat penjualan.

ABSTRACT

Yulia Putri Wahyu Ningtiyas. 2026. *Analysis of the Implementation of Price Discounts on Sales Levels at PT Marga Nusantara Jaya. Final Project. Diploma III in Accounting Study Program, Universitas Harkat Negeri.* Supervisor I: Asrofi Langgeng Noerman Syah. Supervisor II: Andri Widiyanto.

This study aims to analyze the implementation of discounts, differences in sales levels before and after the implementation of discounts, and the challenges encountered in their implementation at PT Marga Nusantara Jaya Tegal Branch. The research method used was descriptive with a qualitative approach. Data were collected through observation, interviews, documentation, and literature review during May–June 2026. Data analysis was conducted through the stages of data collection, data reduction, data presentation, and conclusion drawing. The results showed that the Consumer Promo program implemented in June 2026 was applied to Konicare products in 30 ml, 60 ml, and 125 ml sizes, with discounts of Rp1,500, Rp3,000, and Rp5,000, respectively. Sales increased from 151 units in May 2026 to 597 units in June 2026. The main challenge was declining product stock levels. This challenge was addressed through inventory monitoring and coordination with the Sales team to replenish stock regularly. The implementation of this program can serve as a promotional strategy to increase sales.

Keywords: *price discount, sales level.*

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN.....	iii
LEMBAR PENGESAHAN	iv
LEMBAR PERNYATAAN	v
LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUIBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS.....	vi
HALAMAN MOTTO	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
ABSTRAK	x
<i>ABSTRACT</i>	xi
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR GAMBAR	xvi
DAFTAR TABEL.....	xvii
DAFTAR LAMPIRAN	xviii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Perumusan Masalah.....	6
1.3 Tujuan Penelitian.....	6
1.4 Manfaat Penelitian.....	6
1.5 Batasan Masalah.....	8
1.6 Kerangka Berpikir	9
1.7 Sistematika Penulisan.....	12
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	16

2.1 Kajian atas Pemasaran.....	16
2.1.1 Pengertian Pemasaran	16
2.1.2 Tujuan Pemasaran.....	18
2.1.3 Fungsi Pemasaran	20
2.1.4 Pengertian Strategi Pemasaran.....	22
2.1.5 Bauran Pemasaran (Marketing Mix).....	24
2.2 Kajian atas Potongan Harga (<i>Discount</i>)	26
2.2.1 Pengertian Potongan Harga	26
2.2.2 Tujuan Pemberian Potongan Harga	28
2.2.3 Jenis-Jenis Potongan Harga	30
2.2.4 Indikator Potongan Harga.....	33
2.2.5 Manfaat dan Dampak Potongan Harga	36
2.3 Kajian atas Tingkat Penjualan	38
2.3.1 Pengertian Tingkat Penjualan	38
2.3.2 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Tingkat Penjualan	40
2.3.3 Indikator Tingkat Penjualan.....	42
2.3.4 Upaya Meningkatkan Tingkat Penjualan.....	45
2.4 Kajian atas Hubungan Potongan Harga dengan Tingkat Penjualan	47
2.4.1 Hubungan Potongan Harga dengan Tingkat Penjualan	47
2.2 Penelitian Terdahulu	48
BAB III METODE PENELITIAN.....	55
3.1 Lokasi Penelitian	55
3.2 Waktu Penelitian.....	55
3.3 Jenis Data.....	55
3.4 Sumber Data	57

3.5 Metode Pengumpulan Data	59
3.6 Metode Analisis Data	61
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	64
4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian.....	64
4.2 Hasil Penelitian.....	66
4.2.1 Deskripsi Produk yang Menggunakan Potongan Harga	66
4.2.2 Analisis Tingkat Penjualan Sebelum Penerapan Potongan Harga	68
4.2.3 Hasil Penjualan Setelah Penerapan Potongan Harga	71
4.2.4 Kendala dalam Penerapan Potongan Harga	75
4.3 Pembahasan	78
4.3.1 Analisis Perbedaan Tingkat Penjualan Sebelum dan Setelah Penerapan Potongan Harga.....	78
4.3.2 Analisis Kendala dalam Penerapan Potongan Harga	88
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	91
5.1 Kesimpulan.....	91
5.2 Saran	91
5.2.1 Bagi PT Marga Nusantara Jaya.....	91
5.2.2 Bagi Peneliti Selanjutnya	92
DAFTAR PUSTAKA	93
DAFTAR LAMPIRAN	98

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Alur Kerangka Penelitian	11
--	----

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Perkembangan Penjualan Produk Konicare Periode Januari–Juni 2026	4
Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu.....	49
Tabel 4. 1 Produk dan Besaran Potongan Harga Konicare Periode Juni 2026	66
Tabel 4. 2 Tingkat Penjualan Produk Konicare Sebelum Penerapan Potongan Harga	68
Tabel 4. 3 Tingkat Penjualan Produk Konicare Setelah Penerapan Potongan Harga	72
Tabel 4. 4 Kendala dan Upaya dalam Penerapan Program Potongan Harga	77
Tabel 4. 5 Perbandingan Tingkat Penjualan Sebelum dan Setelah Penerapan Potongan Harga.....	80
Tabel 4. 6 Persentase Penurunan Harga Produk Konicare	86

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Hasil Wawancara (Transkrip/Ringkasan Wawancara).....	98
Lampiran 2 Data Penjualan produk konicare Januari-Juni 2026	115
Lampiran 3 Data Dokumentasi Costumer Promo / Potongan Harga	116
Lampiran 4 Dokumentasi Penelitian (Wawancara).....	117