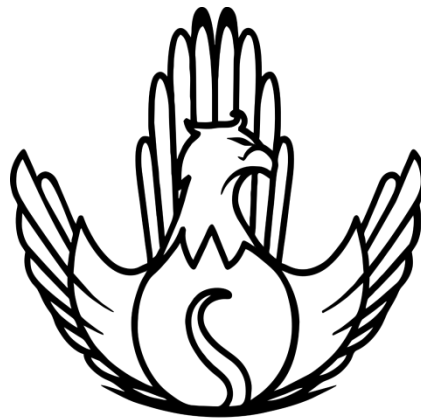


**PENGARUH DISKON, UANG MUKA, DAN PROMOSI
TERHADAP TINGKAT PENJUALAN DEALER MARCEL MOTOR
DI KARANGGEDE**



**STIE
Surakarta**

TUGAS AKHIR

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Akuntansi

Oleh:

Fadhillah Melati

NIM.19210065

**PROGRAM STUDI S1 AKUNTANSI
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI SURAKARTA
2026**

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Tugas Akhir

PENGARUH DISKON, UANG MUKA, DAN PROMOSI TERHADAP TINGKAT PENJUALAN DEALER MARCEL MOTOR DI KARANGGEDE BOYOLALI

Oleh:

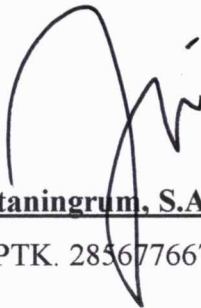
Fadhillah Melati

NIM.19210065

Disetujui dan dipertahankan di hadapan
Dewan Penguji Tugas Akhir Program Studi S1 Akuntansi
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta

Sukoharjo, 30 Januari 2026

Dosen Pembimbing



Dika Puspitaningrum, S.Ak., M.Ak., CAP.

NUPTK. 2856776677230130

PENGESAHAN PENGUJI

Tugas Akhir

PENGARUH DISKON, UANG MUKA, DAN PROMOSI TERHADAP TINGKAT PENJUALAN DEALER MARCEL MOTOR DI KARANGGEDE BOYOLALI

Oleh:

Fadhillah Melati

NIM.19210065

Telah diterima dan disahkan oleh Dewan Penguji Tugas Akhir

Program Studi S1 Akuntansi

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta

Sukoharjo, 06 April 2026

Dewan Penguji

Dika Puspitaningrum, S.Ak., M.Ak., CAP.

Sherena Wahyutari, S.Stat., M.Ak.

: 
: 

Mengetahui,

Ketua STIE Surakarta


Aditya Liliyan, S.M.B., M.M.
NUPTK. 5438767668131040

Kepala Program Studi S1 Akuntansi



Dika Puspitaningrum, S.Ak., M.Ak., CAP.
NUPTK. 2856776677230130

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Fadhillah Melati

NIM : 19210065

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa Tugas Akhir yang berjudul: **PENGARUH DISKON, UANG MUKA, DAN PROMOSI TERHADAP TINGKAT PENJUALAN DEALER MARCEL MOTOR DI KARANGGEDE BOYOLALI** adalah betul-betul karya sendiri. Hal-hal yang bukan karya saya dalam Tugas Akhir ini diberi tanda citasi dan ditunjukkan dalam daftar pustaka. Apabila di kemudian hari terbukti pernyataan saya tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan Tugas Akhir dan gelar yang saya peroleh dari Tugas Akhir ini.

Sukoharjo, 30 Januari 2026

Yang Membuat Pernyataan,



Fadhillah Melati

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

MOTTO

“Apabila Sesuatu Yang Kau Senangi Tidak Terjadi, Maka Senangilah Apa Yang Terjadi”

(Ali Bin Abi Thalib)

“Sesuatu Yang Tidak Dipertaruhkan, Tidak Akan Dimenangkan”.

(Sutan Sjahrir)

PERSEMBAHAN

Dengan mengucapkan syukur dan Rahmat Allah SWT, skripsi ini penulis persembahkan sebagai tanda bakti kepada Mamah, Bapak, Kakak – kakak, dan untuk semua keluarga juga sahabat – sahabat penulis yang selalu mendukung penulis hingga di titik ini.

KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan puji dan syukur kepada Allah SWT yang telah memberikan Rahmat dan Karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan dan penyusunan Skripsi yang berjudul “Pengaruh Diskon, Uang Muka, dan Promosi Terhadap Tingkat Penjualan Dealer Marcel Motor di Karanggede Boyolali”. Shalawat beserta salam tak lupa kita hadiahkan kepada Nabi besar kita yakni Nabi Muhammad SAW. Penyusunan Skripsi ini untuk memenuhi persyaratan akademik untuk menyelesaikan pendidikan pada Program Studi S1 Akuntansi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta. Selama melaksanakan penelitian dan dalam menyelesaikan skripsi ini, penulis telah menerima banyak bimbingan, pengarahan, petunjuk dan saran, serta fasilitas yang membantu hingga akhir dari penulisan skripsi ini. Untuk itu penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Dhony Nurdiansyah selaku Pimpinan Dealer Marcel Motor Karanggede Boyolali yang telah memberikan izin penelitian.
2. Bapak Aditya Liliyan, S.M.B., M.M. selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta.
3. Ibu Dika Puspitaningrum, S.Ak., M.Ak., CAP. selaku Kepala Program Studi S1 Akuntansi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta.
4. Bapak Nur Kholis S.E., M.Sc yang sebelumnya sempat menjadi Dosen Pembimbing bagi penulis.
5. Dika Puspitaningrum, S.Ak., M.Ak., CAP. selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan bimbingan dan masukan – masukan kepada penulis selama penulisan skripsi ini.
6. Teristimewa untuk kedua orang tua penulis, Ibu Sumiyati dan Bapak Gunarto yang telah melahirkan, merawat, dan membesarkan penulis hingga saat ini. Terimakasih untuk setiap doa dan dukungan mamah dan bapak sehingga penulis dapat mewujudkan keinginan mamah dan bapak untuk memiliki anak yang bergelar sarjana.

7. Kakak – kakak penulis dan seluruh keluarga yang juga selalu memberikan semangat kepada penulis untuk menyelesaikan skripsi ini.
8. Spesial untuk Kak Eca, sahabat yang sudah seperti saudara sekaligus adik perempuan penulis yang selalu menanyakan keadaan penulis, mendukung, memberikan semangat dan pendapat selama penulis menyelesaikan skripsi ini.
9. Teman – teman yang senantiasa memberikan supportnya kepada penulis untuk menyelesaikan skripsi ini.
10. Semua pihak yang tidak bisa disebutkan satu per satu oleh penulis, yang telah ikut serta membantu dan memberi dukungan kepada penulis dalam proses penyelesaian skripsi.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini tidak luput dari kekurangan dan kesalahan. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari berbagai pihak. Penulis mengucapkan terima kasih dan memberikan doa semoga pihak yang telah membantu mendapat balasan kebaikan. Penulisan skripsi ini semoga bermanfaat khususnya bagi penulis dan pihak yang membutuhkan sebagai penambah wawasan dan ilmu pengetahuan.

Sukoharjo, 30 Januari 2026

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN PENGANTAR	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
PENGESAHAN PENGUJI	iii
SURAT PERNYATAAN.....	iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR	vi
ABSTRAK	viii
ABSTRACT	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	6
C. Tujuan Penelitian.....	6
D. Manfaat Penelitian.....	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	8
A. Teori Yang Relevan.....	8
1. Grand Theory	8
2. Penjualan.....	11
3. Diskon.....	16
4. Uang Muka.....	19
5. Promosi	21
B. Kerangka Pikir	25
C. Hipotesis	26
D. Penelitian Terdahulu.....	29
BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....	35
A. Jenis Penelitian.....	35

B. Objek Penelitian	35
C. Jenis Dan Sumber Data.....	36
D. Populasi Dan Sampel.....	36
E. Teknik Pengumpulan Data.....	38
F. Definisi Operasional Variabel.....	39
G. Teknik Analisis Data	42
BAB IV ANALISIS DAN PEMBAHASAN	49
A. Deskripsi Objek Penelitian	49
B. Identitas Responden	50
C. Analisis Data	52
D. Pembahasan.....	65
BAB V PENUTUP	69
A. Kesimpulan	69
B. Saran.....	70
DAFTAR PUSTAKA	72
LAMPIRAN	74

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Diagram Data Penjualan Motor Dealer Marcel Motor 2024	3
Gambar 1. 2 Kurva Pengunjung Dealer Marcel Motor 2024.....	4
Gambar 2. 1 Kerangka Berfikir	25

DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu.....	29
Tabel 3. 1. Skala Likert	39
Tabel 3. 2 Variabel Penelitian	40
Tabel 3. 3 Pernyataan Yang Sesuai Dengan Indikator Setiap Variabel.....	41
Tabel 4. 1 Karakteristik Berdasarkan Jenis Kelamin.....	50
Tabel 4. 2 Karakteristik Berdasarkan Usia.....	51
Tabel 4. 3 Karakteristik Berdasarkan Jenis Unit Yang Dibeli	52
Tabel 4. 4 Hasil uji validitas tingkat penjualan	53
Tabel 4. 5 Hasil uji validitas variabel diskon	54
Tabel 4. 6 Hasil uji validitas variabel uang muka	54
Tabel 4. 7 Hasil uji validitas variabel promosi.....	55
Tabel 4. 8 Hasil uji reliabilitas	56
Tabel 4. 9 Hasil uji normalitas	57
Tabel 4. 10 Hasil uji multikolenieritas.....	58
Tabel 4. 11 Hasil uji heteroskedastisitas	59
Tabel 4. 12 Hasil uji regresi linear berganda.....	60
Tabel 4. 13 Hasil uji T	61
Tabel 4. 14 Hasil Uji F.....	63
Tabel 4. 15 Hasil uji koefisien determinasi.....	64

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. **Kuesioner**

Lampiran 2. **Karakteristik Responden**

Lampiran 3. **Tabulasi Data Penelitian**

Lampiran 4. **Hasil Pengujian Olah Data SPSS 24**

ABSTRAK

Pengaruh Diskon Uang Muka dan Promosi Terhadap Tingkat Penjualan Dealer Marcel Motor Di Karanggede Boyolali

Oleh:
Fadhillah Melati
19210065

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh diskon, uang muka, dan promosi terhadap tingkat penjualan pada Dealer Marcel Motor Karanggede Boyolali. Latar belakang penelitian ini didasarkan pada fenomena fluktuasi penjualan yang disebabkan oleh beberapa kebijakan, sehingga diperlukan kajian ilmiah untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi peningkatan penjualan tersebut. Jenis penelitian yang digunakan adalah kuantitatif. Populasi penelitian adalah pelanggan dan masyarakat sekitar wilayah Dealer Marcel Motor Karanggede Boyolali dengan jumlah 515 konsumen. Teknik pengambilan sampel menggunakan rumus Slovin dengan tingkat kesalahan 10% sehingga diperoleh 84 responden. Instrumen penelitian berupa kuesioner dengan skala Likert. Analisis data dilakukan melalui uji validitas, reliabilitas, uji asumsi klasik, regresi linier berganda, uji F, uji t, serta koefisien determinasi (R^2) menggunakan program SPSS versi 24. Hasil penelitian menunjukkan bahwa: (1) Diskon tidak berpengaruh positif terhadap penjualan pada Dealer Marcel Motor Karanggede Boyolali; (2) Uang muka memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap penjualan pada Dealer Marcel Motor Karanggede Boyolali; (3) Promosi memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap penjualan pada Dealer Marcel Motor Karanggede Boyolali. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusiteoritis bagi pengembangan ilmu akuntansi dan manajemen pemasaran, serta manfaat praktis bagi pihak dealer dalam merumuskan strategi pemasaran yang lebih efektif untuk meningkatkan penjualan.

Kata Kunci : Diskon, Uang Muka, Promosi, Tingkat Penjualan.

ABSTRACT

The Effect of Down Payment Discounts and Promotions on Sales Levels at Marcel Motor Dealers in Karanggede, Boyolali

By:
Fadhillah Melati
19210065

The research aims to analyze the effect of discount, down payment, and promotion to sales level at the Marcel Motor Karanggede Boyolali's Dealer. The Background to this research is based on phenomenon of sales fluctuations caused by several policies, so a scientific study is needed to determine the factors that influence the increase in sales. The type of research used was quantitative. Population of the research was customers and the community around the Marcel Motor's Dealership in Karanggede Boyolali, totaling 515 consumers. The sampling technique used the Slovin formula with a 10% error rate, resulting in 84 respondents. The research instrument was a questionnaire with Likert scale. Data analysis was carried out through validity tests, reliability tests, classical assumption tests, multiple linear regression, F tests, t tests, and coefficient of determination (R^2) using the SPSS version 24 program. The results of the study showed that: (1) Discounts haven't a positive effect on sales at the Marcel Motor Karanggede Boyolali's Dealership; (2) Down payments have a positive and significant effect on sales at the Marcel Motor Karanggede Boyolali's Dealership; (3) Promotions have a positive and significant effect on sales at the Marcel Motor Karanggede Boyolali's Dealership. The research is expected to provide theoretical contributions to the development of accounting and marketing management science, as well as practical benefits for dealers in formulating more effective marketing strategies to increase sales.

Keywords: Discount, Down Payment, Promotion, Sales Level.