

**ANALISIS *MARKETING MIX* (BAURAN PEMASARAN) TERHADAP
VOLUME PENJUALAN PADA INDUSTRI OPAK GAMBIR “QO’IM
BAROKAH” GARUM BLITAR**

SKRIPSI

Diajukan Guna Melengkapi Sebagian Syarat
Dalam mencapai gelar Sarjana Manajemen (SM)



Disusun Oleh:

Nama : Putri Claresta Eka Sari

NIM : 14211031

Pembimbing : Sulistya Dewi Wahyuningsih, SE, MSA.

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI KESUMA NEGARA
BLITAR**

2018

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini dosen pembimbing dari,

Nama : Putri Claresta Eka Sari

Nim : 14211031

Jurusan : Manajemen

Program Studi : Manajemen

Judul Skripsi :

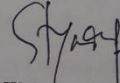
**Analisis *Marketing Mix* (Bauran Pemasaran) Terhadap Volume Penjualan
Pada Industri Opak Gambir "QO'IM BAROKAH"**

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini telah melalui proses bimbingan sejak tanggal 19 Oktober 2017 sampai dengan 5 November 2018 dan memberikan persetujuan atas skripsi ini untuk diuji didepan dewan penguji skripsi

Demikian, persetujuan ini saya berikan sebagai syarat untuk mengikuti ujian Komprehensif bagi mahasiswa yang tersebut diatas.

Blitar, 5 November 2018

Pembimbing,



Sulistya Dewi Wahyaningsih, SE, MSA.

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini dosen pembimbing dari,

Nama : Putri Claresta Eka Sari

Nim : 14211031

Jurusan : Manajemen

Program Studi : Manajemen

Judul Skripsi :

**Analisis Marketing Mix (Bauran Pemasaran) Terhadap Volume Penjualan
Pada Industri Opak Gambir "QO'IM BAROKAH"**

Dengan ini menyatakan bahwa hasil penulisan skripsi yang telah saya buat ini merupakan hasil karya sendiri dan benar keasliannya

Apabila ternyata dikemudian hari penulisan skripsi ini merupakan hasil plagiat atau penjiplakan terhadap karya orang lain, maka saya bersedia mempertanggung jawabkan sekaligus bersedia menerima sanksi berdasarkan aturan tata tertib Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar.

Demikian, pernyataan ini saya buat dalam keadaan sadar dan tidak dipaksakan.

Blitar, 2 November 2018

Penulis
RIYATU
TEMPER
6000
Putri Claresta Eka Sari



SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : UMTARI

Jabatan : Pemilik

Unit Kerja : "QO'IM BAROKAH"

Dengan ini menerangkan bahwa mahasiswa yang beridentitas:

Nama : Putri Claresta Eka Sari

Nim : 14211031

Jurusan : Manajemen

Peguruan Tinggi : Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar

Telah melakukan penelitian di "QO'IM BAROKAH" , Lingkungan Dadapan di RT. 01 RW. 02 Kel. Sumberdiren Kec Garum Kota Blitar Selama 6 bulan terhitung mulai tanggal 1 Mei 2018 sampai dengan 1 November 2018 untuk melengkapi bahan pembuatan skripsi yang berjudul " Analisis *Marketing mix* (Bauran Pemasaran) Terhadap Volume Penjualan Pada Industri Opak Gambir "QO'IM BAROKAH"

Demikian surat keterangan ini dibuat dan diberikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan seperlunya

Blitar, 2 November 2018

Pemilik



UMTARI



LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi dengan judul:


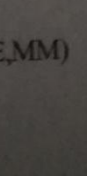

ANALISIS *MARKETING MIX* (BAURAN PEMASARAN) TERHADAP
VOLUME PENJUALAN PADA INDUSTRI OPAK GAMBIR
"QO'IM BAROKAH" GARUM BLITAR

Yang disusun oleh:

Nama : Putri Claresta Eka Sari
NIM : 14211031
Jurusan : Manajemen
Program Studi : Manajemen

Telah diuji dan dinyatakan lulus pada tanggal 16 November 2018

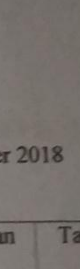
SUSUNAN DEWAN PENGUJI

No.	Nama	Kedudukan	Tanda Tangan
1	Siti Sunrowiyati, SE,MM	Penguji I	
2	Sulistya Dewi Wahyuningsih, SE,MSA	Penguji II	
3	Sandi Eka Suprajang, SE,MM	Penguji III	

Blitar, 27 November 2018

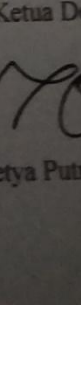
Mengetahui

Ketua Program Studi Manajemen



(Tanto Askriyandoko Putro, SE, MM)

Ketua Dewan Penguji



(Iwan Setya Putra, SE, AK, MM, CA)

ABSTRAKSI

ANALISIS *MARKETING MIX* TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA INDUSTRI OPAK GAMBIR “QO’IM BAROKAH” GARUM BLITAR

PUTRI CLARESTA EKA SARI - 14211031

Kata Kunci : *Marketing Mix* (Bauran Pemasaran), Volume Penjualan

“QO’IM BAROKAH” merupakan perusahaan perorangan yang bergerak dibidang makanan khas blitar contoh opak gambir dan makanan khas lainnya seperti matari, geti dan lain-lain. Industri Opak Gambir “QO’IM BAROKAH” memproduksi produknya dengan proses pencetakan dan pengemasan. Industri Opak Gambir “QO’IM BAROKAH” menjual hasil produknya tidak hanya di tokonya saja tetapi juga dititipkan di toko-toko sekitar Blitar. Penelitian ini bertujuan untuk memecahkan masalah terkait dengan analisis *marketing mix* (bauran pemasaran) guna meningkatkan volume penjualan di Industri Opak Gambir “QO’IM BAROKAH”. Data dikumpulkan dengan metode wawancara, kuesioner, dokumentasi, dan observasi. Kemudian data yang ada di analisis. Pertama, Mengelompokkan data penelitian tentang karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin, usia, pendidikan terakhir, dan pekerjaan. Kedua, Uji validitas, untuk mengetahui keakuratan data yang digunakan dalam penelitian. Ketiga, Uji reliabilitas, untuk mengetahui konsistensi dari data yang dianalisis. Keempat, Uji T pada data untuk mengetahui pengaruh variabel bebas terhadap variabel yang terikat. Kelima, Menganalisis hasil uji hipotesis dengan teori marketing mix. Keenam, Menentukan produk, promosi, harga, dan tempat yang tepat bagi perusahaan. Ketujuh, Mengambil kesimpulan dan saran dari hasil data apakah variabel bebas berpengaruh kepada variabel terikat. Dilakukannya penelitian ini penulis berharap bisa menambah wawasan dan dapat memberikan masukan atau saran kepada perusahaan untuk memecahkan permasalahan yang ada. Sehingga konsumen bisa bertambah dan dapat menambah volume penjualan di Industri Opak Gambir “QO’IM BAROKAH”

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa, yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul : **Analisis *Marketing Mix* (Bauran Pemasaran) Terhadap Volume Penjualan** pada Industri Opak Gambir “QO”IM BAROKAH”

Adapun maksud dari penyusunan skripsi ini adalah untuk melengkapi tugas dan memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar sarjana Ekonomi, Jurusan Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Kesuma Negara (STIEKEN) Blitar.

Pada kesempatan ini, penulis mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bpk. Iwan Setya Putra, SE,Ak,MM. selaku Ketua STIEKEN Blitar.
2. Bpk. Tanto Askriyandoko Putro, SE, MM. Selaku Ketua Jurusan Manajemen Stieken Blitar.
3. Ibu Sulistya Dewi Wahyuningsih, SE, MSA. selaku Dosen Pembimbing Skripsi.
4. Ibu. Umtari selaku Pimpinan Industri Opak Gambir “QO”IM BAROKAH” yang telah memberikan izinnya untuk melakukan penelitian.
5. Bpk. dan Ibu Dosen yang telah memberikan mata kuliah selama di STIEKEN Blitar.

Kami menyadari akan keterbatasan ilmu dan kemampuan, sehingga skripsi ini masih jauh dari sempurna. Untuk itu kritik dan saran sangat kami harapkan demi kesempurnaan skripsi selanjutnya. Semoga skripsi ini dapat berguna bagi kami, Industri Opak Gambar "QO"IM BAROKAH" dan para pembaca pada umumnya.

Blitar, 2 November 2018
Penulis,



Putri Claresta Eka Sari

DAFTAR ISI

Abstraksi.....	i
Kata Pengantar.....	ii
Daftar Isi.....	iv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Permasalahan.....	4
C. Rumusan Masalah.....	5
D. Tujuan Penelitian.....	6
E. Kegunaan Penelitian.....	6
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Hasil Penelitian Terdahulu.....	7
B. Manajemen Pemasaran.....	14
C. Bauran Pemasaran.....	15
D. Produk.....	15
E. Promosi.....	18
F. Harga.....	21
G. Lokasi / Tempat / Saluran Distribusi.....	25
H. Volume Penjualan.....	26
I. Hubungan Antara <i>Marketing Mix</i> Terhadap Volume Penjualan.....	28
J. Hipotesis.....	29

BAB III METODE PENELITIAN

A. Waktu dan Tempat Penelitian.....	31
B. Jenis Penelitian.....	31
C. Definisi Operasional Variabel.....	31
D. Populasi dan Sampel.....	33
E. Metode Pengumpulan Data.....	34
F. Teknik Analisa Data.....	35

BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Tempat Penelitian.....	36
B. Analisis Data.....	43
C. Pembahasan.....	71

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan.....	77
B. Saran.....	78

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 4.2	Jumlah tenaga kerja dan jabatan Tahun 2017.....	41
Tabel 4.3	Penggunaan Jam KerjaTahun 2017.....	42
Tabel 4.4	Rasa, Ukuran, Produk, dan Harga Tahun 2017	43
Tabel 4.5	Penurunan Volume Penjualan Tahun 2015-2017.....	44
Tabel 4.6	Deskripsi Konsumen Berdasarkan Jenis Kelamin.....	44
Tabel 4.7	Deskripsi Konsumen Berdasarkan Umur.....	45
Tabel 4.8	Deskripsi Konsumen Berdasarkan Pendidikan.....	46
Tabel 4.9	Deskripsi Konsumen Berdasarkan Pekerjaan.....	47
Tabel 4.10	Interpretasi Koefesien Korelasi.....	49
Tabel 4.11	Distribusi Frekuensi Skor Produk.....	49
Tabel 4.12	Distribusi Frekuensi Skor Promosi.....	50
Tabel 4.13	Distribusi Frekuensi Skor Harga.....	51
Tabel 4.14	Distribusi Frekuensi Skor Tempat.....	52
Tabel 4.15	Distribusi Frekuensi Skor Volume Penjualan.....	53
Tabel 4.16	Uji Validitas Variabel Produk.....	55
Tabel 4.17	Uji Validitas Variabel Promosi.....	56
Tabel 4.18	Uji Validitas Variabel Harga.....	57
Tabel 4.19	Uji Validitas Variabel Tempat.....	58
Tabel 4.20	Uji Validitas Variabel Volume Penjualan.....	59
Tabel 4.21	Uji Reliabilitas Variabel Produk.....	60
Tabel 4.22	Uji Reliabilitas Variabel Promosi.....	61
Tabel 4.23	Uji Reliabilitas Variabel Harga.....	61

Tabel 4.24 Uji Reliabilitas Variabel Tempat.....	62
Tabel 4.25 Uji Reliabilitas Variabel Volume Penjualan.....	62
Tabel 4.26 Interpretasi Koefisien Korelasi.....	63
Tabel 4.27 Koefisien Korelasi Produk terhadap Volume Penjualan.....	63
Tabel 4.28 Koefisien Korelasi Promosi terhadap Volume Penjualan.....	65
Tabel 4.29 Koefisien Korelasi Harga terhadap Volume Penjualan.....	67
Tabel 4.30 Koefisien Korelasi Tempat terhadap Volume Penjualan.....	69
Tabel 4.31 Hasil Uji Signifikan (F).....	71
Tabel 4.32 Hasil Uji Koefisien Determinan (R^2)	72

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1	Struktur Organisasi Industri Opak Gambir “QO’IM BAROKAH”	40
Gambar 4.6	Presentasi Jenis Kelamin.....	45
Gambar 4.7	Presentasi Umur.....	46
Gambar 4.8	Presentasi Pendidikan.....	47
Gambar 4.9	Presentasi Pekerjaan	48
Gambar 4.26	Uji t H ₁ Produk terhadap Volume Penjualan.....	65
Gambar 4.27	Uji t H ₂ Promosi terhadap Volume Penjualan.....	67
Gambar 4.28	Uji t H ₃ Harga terhadap Volume Penjualan.....	69
Gambar 4.29	Uji t H ₄ Tempat terhadap Volume Penjualan.....	71

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Lembar Persetujuan Skripsi

Lampiran 2 Lembar Pernyataan Keaslian

Lampiran 3 Surat Keterangan Selesai Penelitian

Lampiran 4 Lembar Pengesahan Skripsi

Lampiran 5 Kuesioner

Lampiran 6 Tabulasi Jawaban Responden

Lampiran 7 Hasil SPSS