

**MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN MELALUI OPTIMALISASI
PROMOSI DAN SALURAN DISTRIBUSI PADA UD. SALWA BAKERY
DURENAN TRENGGALEK**

SKRIPSI

Diajukan Guna Melengkapi Sebagai Syarat
Dalam mencapai gelar Sarjana Ekonomi (SE)



Disusun Oleh:

Nama : **Lisna Nur Azizah**

NIM : 12211014

Pembimbing : Sandi Eka Suprajang SE., MM

JURUSAN MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI KESUMA NEGARA
BLITAR

2016

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini dosen pembimbing dari,

N a m a : **Lisna Nur Azizah**
NIM : 12211014
Jurusan : Manajemen
Program Studi : Manajemen

Judul Skripsi :

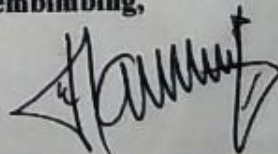
**MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN MELALUI OPTIMALISASI
PROMOSI DAN SALURAN DISTRIBUSI PADA UD. SALWA BAKERY
DURENAN TRENGGALEK**

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini telah melalui proses bimbingan sejak tanggal 19 Oktober 2015 sampai dengan 7 April 2016 dan memberikan persetujuan atas skripsi ini untuk diuji di depan dewan penguji skripsi.

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

Blitar, 11 April 2016

Pembimbing,



Sandi Eka Suprajang, SE., MM

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Lisna Nur Azizah
NIM : 12211014
Jurusan : Manajemen
Program Studi : Manajemen

Judul Skripsi :

MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN MELALUI OPTIMALISASI PROMOSI DAN SALURAN DISTRIBUSI PADA UD. SALWA BAKERY DURENAN TRENGGALEK

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

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

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

Blitar, 11 April 2016

Penulis,



Lisna Nur Azizah



UD. SALWA BAKERY

JL. Ry Kendalrejo RT 08/RW 04, Kec. Durenan, Trenggalek
Telp. (0355) 878152
Trenggalek 66381

SURAT KETERANGAN

Nomor : 003/SB/IV/2016

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Idham Kolid, H.
Jabatan : Pimpinan UD. Salwa Bakery Durenan Trenggalek

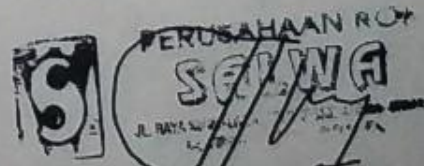
Dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Lisna Nur Azizah
Jurusan : Manajemen
Nim : 12211014
Universitas : Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar

Telah melakukan penelitian di lingkungan kerja UD. Salwa Bakery Durenan Trenggalek untuk menyelesaikan penelitian dengan judul "MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN MELALUI OPTIMALISASI PROMOSI DAN SALURAN DISTRIBUSI PADA UD. SALWA BAKERY DURENAN TRENGGALEK" mulai Tanggal 21 September 2015 sampai dengan 22 November 2015.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Blitar, 26 April 2016



Idham Kolid, H.
Pimpinan UD. Salwa Bakery

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi dengan judul :

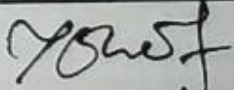
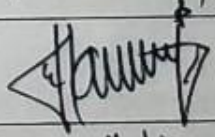
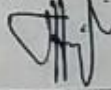
**MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN MELALUI
OPTIMALISASI PROMOSI DAN SALURAN DISTRIBUSI PADA UD.
SALWA BAKERY DURENAN TRENGGALEK**

Yang disusun oleh :

Nama : Lisna Nur Azizah
NIM : 12211014
Jurusan : Manajemen
Program Studi : Manajemen

Telah diuji dan dinyatakan lulus pada 28 April 2016

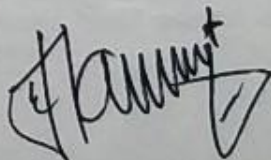
SUSUNAN DEWAN PENGUJI

NO	NAMA	KEDUDUKAN	TANDA TANGAN
1	Iwan Setya Putra, SE.,Ak.,MM.,CA	Penguji I	
2	Sandi Eka Suprajang, SE.,MM	Penguji II	
3	Siti Sunrowiyati, SE.,MM	Penguji III	

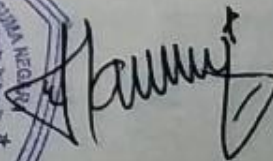
Mengetahui,

Pembimbing

Ketua Program Studi Manajemen



(Sandi Eka Suprajang, SE., MM)



(Sandi Eka Suprajang, SE., MM)

ABSTRAKSI

MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN MELALUI OPTIMALISASI PROMOSI DAN SALURAN DISTRIBUSI PADA UD. SALWA *BAKERY* DURENAN TRENGGALEK

Lisna Nur Azizah – 12211014

Kata Kunci: Promosi, Saluran Distribusi, Volume Penjualan

Seiring dengan persaingan usaha yang semakin ketat, serta banyaknya perusahaan yang bergerak di bidang makanan mendorong lahirnya persaingan di dunia produksi maupun pemasaran. Melalui promosi perusahaan dapat memperkenalkan produknya untuk mendorong minat konsumen untuk melakukan pembelian. Promosi perlu didukung oleh penyaluran produk yang baik agar konsumen dapat dengan mudah memperoleh produk yang ditawarkan, saluran distribusi memegang peranan penting dalam fungsi penyebaran dan ketersediaan produk di pasar.

Tujuan penelitian ini adalah untuk meningkatkan volume penjualan melalui optimalisasi promosi dan saluran distribusi pada UD. Salwa *Bakery* Durenan Trenggalek. Jenis penelitian yang digunakan berjenis kuantitatif. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh kegiatan atau biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk membiayai kegiatan promosi, distribusi dan seluruh jumlah penjualan. Sampel dalam penelitian ini adalah biaya promosi, biaya distribusi dan jumlah penjualan pada tahun 2011-2015. Pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan cara wawancara, dokumentasi, dan observasi.

Berdasarkan hasil analisa data dapat disimpulkan bahwa Pada UD. Salwa *Bakery* Durenan Trenggalek menghadapi permasalahan dalam bidang pemasaran terutama promosi dan saluran distribusi yang berpengaruh terhadap hasil penjualan. Permasalahan yang timbul disebabkan oleh faktor baik dari dalam perusahaan maupun dari luar perusahaan. Permasalahan yang timbul akan memberikan akibat pada perusahaan. Beberapa alternatif yang dapat diterapkan untuk memecahkan masalah adalah dengan cara menambah biaya promosi dan biaya distribusi untuk mengoptimalkan kegiatan promosi dan saluran distribusi perusahaan agar membantu dalam hal peningkatan penjualan.

Berdasarkan Dari hasil perhitungan regresi linier berganda yang digunakan sebagai peramalan penjualan pada tiga tahun kedepan dapat diketahui bahwa dengan penambahan biaya promosi dan biaya distribusi volume penjualan perusahaan akan meningkat.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah hirobilalamin, puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT yang selalu memberikan rahmat, hidayat, dan nikmat-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi dengan judul “Meningkatkan Volume Penjualan Melalui Optimalisasi Promosi Dan Saluran Distrbusi Pada UD. Salwa *Bakery* Durenan Trenggalek”.

Skripsi ini diajukan untuk melengkapi sebagian syarat dalam mencapai gelar sarjana (S1) Jurusan Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar. Penulis menyadari bahwa terselesainya penyusunan skripsi ini tidak terlepas dari bantuan, bimbingan, dukungan, serta saran dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak Iwan Setya Putra SE.,Ak.,MM.,CA selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar.
2. Bapak Sandi Eka Suprajang SE.,MM selaku ketua jurusan manajemen di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar, sekaligus pembimbing yang telah meluangkan waktunya untuk memberikan ilmu, arahan serta bimbingan bagi penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
3. Seluruh dosen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar yang telah banyak memberikan ilmu kepada penulis.
4. Seluruh jajaran Staf dan TU yang banyak memberikan bantuan demi kelancaran sebuah perkuliahan.
5. Pimpinan serta seluruh karyawan UD. Salwa *Bakery* Durenan Trenggalek yang telah bersedia membantu dalam penelitian ini.

6. Semua pihak yang telah membantu penulis menyelesaikan Skripsi ini, yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu, penulis membutuhkan kritik dan saran yang bersifat membangun dari berbagai pihak yang dapat dipergunakan untuk kesempurnaan skripsi ini. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat baik bagi penulis, perusahaan dan bagi pihak-pihak lain yang berkepentingan dengan hasil penelitian ini.

Blitar, 11 April 2016

Penulis

DAFTAR ISI

Halaman Judul.....	i
Halaman Persetujuan Skripsi	ii
Halaman Pernyataan Keaslian.....	iii
Halaman Pengesahan	iv
Abstraksi	v
Kata Pengantar	vi
Daftar Isi	viii
Daftar Tabel	x
Daftar Gambar.....	xi
BAB I : PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Permasalahan.....	4
C. Rumusan Masalah	6
D. Tujuan Penelitian	6
E. Kegunaan Penelitian.....	6
BAB II : LANDASAN TEORI	
A. Hasil Penelitian Terdahulu.....	8
B. Pengertian Pemasaran	14
C. Manajemen Pemasaran.....	15
D. Promosi	16
E. Saluran Distribusi.....	22

F. Volume Penjualan	33
G. Hubungan Antara Promosi Dan Saluran Distribusi Dengan Volume Penjualan	35
BAB III : METODE PENELITIAN	
A. Definisi Operasional Variabel.....	36
B. Populasi Penelitian dan Sampel	37
C. Jenis Penelitian.....	37
D. Metode Pengumpulan Data.....	37
E. Teknik Analisis Data.....	38
F. Waktu dan Tempat Penelitian	40
BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A. Data Perusahaan	41
B. Hasil Analisa Data.....	54
C. Pembahasan.....	76
BAB VI : KESIMPULAN DAN SARAN	
A. Kesimpulan	80
B. Saran.....	82
Daftar Pustaka	84

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1	:	Jumlah Karyawan Menurut Jabatan.....	48
Tabel 4.2	:	Jumlah Karyawan Menurut Tingkat Pendidikan	49
Tabel 4.3	:	Biaya Promosi UD. Salwa <i>Bakery</i>	55
Tabel 4.4	:	Biaya Distribusi UD. Salwa <i>Bakery</i>	55
Tabel 4.5	:	Volume Penjualan UD. Salwa <i>Bakery</i>	56
Tabel 4.6	:	Perbandingan Biaya Promosi dengan Volume Penjualan.....	62
Tabel 4.7	:	Standar Deviasi Biaya Promosi dengan Volume Penjualan	63
Tabel 4.8	:	Perbandingan Biaya Distribusi dengan Volume Penjualan	64
Tabel 4.9	:	Standar Deviasi Biaya Distribuai dengan Volume Penjualan	65
Tabel 4.10	:	Analisis Regresi Linier Berganda.....	72

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1	:	Struktur Organisasi UD. <i>Salwa Bakery</i>	46
Gambar 4.2	:	Saluran Distribusi Langsung UD. <i>Salwa Bakery</i>	52
Gambar 4.3	:	Saluran Distribusi Tidak Langsung UD. <i>Salwa Bakery</i>	53