

**MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN MELALUI  
BAURAN PEMASARAN *HOLISTIC*  
(*PEOPLE, PROCESS, PROGRAM, PERFORMANCE*)  
PADA PERUSAHAAN KACANG SHANGHAI  
PT. SULING MAS TRI TUNGGAL ABADI NGUNUT  
TULUNGAGUNG**

**SKRIPSI**

Diajukan Guna Melengkapi Sebagian Syarat  
Dalam Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (SE)



Disusun oleh:

Nama : WAHYU WULAN AGUSTINA  
NIM : 12211026  
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

Nama : Wahyu Wulan Agustina  
N I M : 12211026  
Jurusan : Manajemen  
Program Studi : Manajemen

Judul Skripsi :

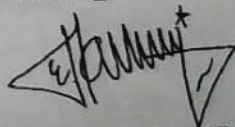
**Meningkatkan Volume Penjualan Melalui Bauran Pemasaran *Holistic (People, Process, Program, Performance)* Pada Perusahaan Kacang Shanghai PT. Suling Mas Tri Tunggal Abadi Ngunut Tulungagung**

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini telah melalui proses bimbingan selama 6 bulan terhitung bulan November 2015 sampai dengan 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 di atas.

Blitar, 07 April 2016

Pembimbing,



**Sandi Eka Suprajang, SE, MM.**

## LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Wahyu Wulan Agustina  
N I M : 12211026  
Jurusan : Manajemen  
Program Studi : Manajemen

Judul Skripsi :

**Meningkatkan Volume Penjualan melalui Bauran Pemasaran *Holistic (People, Process, Program, Performance)* Pada Perusahaan Kacang Shanghai PT. Suling Mas Tri Tunggal Abadi Ngunut Tulungagung**

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

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

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

Blitar, 07 April 2016

Penulis,

  
  
Wahyu Wulan Agustina



PT. Suling Mas Tri Tunggal Abadi  
Jl. Sri Rejeki No. 3 Ngunut  
Telp. (0355) 395523, 395777  
Tulungagung 66292

**SURAT KETERANGAN**

Nomor : 012/SM/XII/2016

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : **Drs. Ec. H. AGUNG D.P**  
Jabatan : **Kepala Bagian Personalia**

Dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : **WAHYU WULAN AGUSTINA**  
N I M : **12211026**  
Jurusan : **Manajemen**  
Program Studi : **Manajemen**  
Asal Sekolah : **STIE Kesuma Negara Blitar**

Telah melaksanakan penelitian di Perusahaan "PT. SULING MAS TRI TUNGGAL ABADI" Ngunut Tulungagung untuk menyusun skripsi sebagai syarat memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi selama 6 bulan terhitung mulai bulan November 2015 sampai dengan bulan April 2016 dengan judul: "MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN MELALUI BAURAN PEMASARAN *HOLISTIC (PEOPLE, PROCESS, PROGRAM, PERFORMANCE)* PADA PERUSAHAAN KACANG SHANGHAI PT. SULING MAS TRI TUNGGAL ABADI NGUNUT TULUNGAGUNG".

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenarnya untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Tulungagung, 24 Juni 2016  
Kepala Bagian Personalia



PT. SULING MAS TRI TUNGGAL ABADI  
Jl. Sri Rejeki No. 3 Ngunut  
Tulungagung 66292  
Telp. (0355) 395523, 395777

**Drs. Ec. H. AGUNG D.P**

## LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi dengan judul :

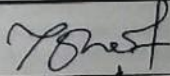
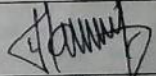

**MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN MELALUI BAURAN PEMASARAN *HOLISTIC (PEOPLE, PROCESS, PROGRAM, PERFORMANCE)* PADA PERUSAHAAN KACANG SHANGHAI PT.SULING MAS TRI TUNGGAL ABADI NGUNUT TULUNGAGUNG**

Yang disusun oleh :

Nama : Wahyu Wulan Agustina  
NIM : 12211026  
Jurusan : Manajemen  
Program Studi : Manajemen

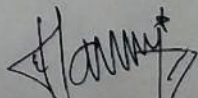
Telah diuji dan dinyatakan lulus pada 28 April 2016

### SUSUNAN DEWAN PENGUJI

No	Nama	Kedudukan	Tanda Tangan
1	IwanSetya Putra, SE.,Ak.,MM.,CA	Penguji I	
2	Sandi Eka Suprajang, SE., MM	Penguji II	
3	Siti Sunrowiyati, SE., MM	Penguji III	

Mengetahui

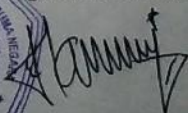
Pembimbing



(Sandi Eka Suprajang, SE., MM)



Ketua Program Studi Manajemen



(Sandi Eka Suprajang, SE., MM)

## ABSTRAKSI

### **MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN MELALUI BAURAN PEMASARAN *HOLISTIC* (*PEOPLE, PROCESS, PROGRAM, PERFORMANCE*) PADA PERUSAHAAN KACANG SHANGHAI PT. SULING MAS TRI TUNGGAL ABADI NGUNUT TULUNGAGUNG**

Wahyu Wulan Agustina – 12211026

**Kata Kunci :** *people, process, program, performance, volume penjualan*

Pemasaran merupakan suatu kegiatan analisis, perencanaan, penawaran produk atau jasa, dan pengendalian program-program yang diformulasikan dengan hati untuk menghasilkan pertukaran nilai-nilai secara sukarela dengan target pasar yang dimaksudkan untuk mencapai tujuan organisasi

Hasil penelitian bawah PT. Suling Mas Tri Tunggal Abadi Ngunut Tulungagung dapat meningkatkan volume penjualan dengan cara mengoptimalkan bauran pemasaran *holistic* yaitu masyarakat (*people*), proses (*process*), program (*program*), kinerja (*performance*) sehingga kinerja pemasarannya perusahaan meningkat karena secara kuantitatif bauran pemasaran *holistic* mampu meningkatkan penjualan. Hasil perhitungan memiliki nilai koefisien determinasi 0,975236055 menunjukkan hubungan yang sangat kuat. Artinya pemasaran *holistic* mempunyai hubungan yang sangat kuat dengan penjualan perusahaan. Apabila bauran pemasaran *holistic* yang terdiri dari masyarakat (*people*), proses (*process*), program (*program*), kinerja (*performance*) ditingkatkan sebesar Rp.10.000.000,- akan meningkatkan penjualan perusahaan Kacang Shanghai PT. Suling Mas Tri Tunggal Abadi Ngunut Tulungagung. sebesar Rp.14.576.963,84. cara meningkatkan penjualan adalah dengan meningkatkan biaya program pemasaran dan meningkatkan biaya interaksi konsumen.

## KATA PENGANTAR

Puji syukur Alhamdulillah penulis panjatkan kehadirat ALLAH SWT yang telah memberi rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “Meningkatkan Volume Penjualan Melalui Bauran Pemasaran *Holistic (People, Process, Program, Performance)* Pada Perusahaan Kacang Shanghai PT. Suling Mas Tri Tunggal Abadi Ngunut Tulungagung” yang disusun untuk melengkapi sebagian syarat dalam penyelesaian Program Studi Sarjana Ekonomi (SE) pada Jurusan Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara. Dalam penyusunan dan penulisan skripsi ini tidak terlepas dari bantuan, bimbingan serta dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu dengan senang hati penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Iwan Setya Putra, SE., Ak. MM., selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar.
2. Bapak Sandi Eka Suprajang, SE., MM., selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang telah banyak memberikan bimbingan, nasehat dan arahan kepada penulis.
3. Bapak serta Ibu Dosen yang telah membekali ilmu semasa kuliah di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar.
4. Bapak Drs. Ec. H. Agung D.P selaku Kepala Bagian Personalia “PT. Suling Mas Tri Tunggal Abadi” yang telah banyak membantu dan memberikan informasi dan data-data yang diperlukan penulis dalam menyusun skripsi ini.
5. Kedua orang tuaku yang tercinta Bapak Sulistyono dan Ibu Tri Astutik atas jasa-jasanya, kesabaran, do’a dan tidak pernah lelah dalam mendidik dan memberi cinta yang tulus dan ikhlas penulis semenjak kecil.

6. Faj'riansyah suamiku tersayang yang selalu mendukung dan setia menemani dalam membuat skripsi.
7. Adik-adikku yang telah banyak memberikan dukungan dan pengorbanan baik secara moril maupun materil sehingga penulis dapat menyelesaikan studi dengan baik.
8. Semua saudara dan teman-teman dan semua pihak yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu, yang telah memberikan dorongan, semangat dan kasih sayang dan bantuan yang berarti bagi penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

Kesalahan dan ketidaksempurnaan adalah suatu kewajaran yang dimiliki setiap insan. Kesempurnaan hanyalah milik ALLAH SWT. Penulis menyadari bahwa laporan ini masih perlu penyempurnaan. Kritik dan saran yang sifatnya membangun dari pembaca, sangat penulis harapkan. Semoga penelitian ini dapat bermanfaat bagi kita semua. Amin.

Blitar, 07 April 2016

Penulis,



## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	
LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI.....	i
LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN.....	ii
LEMBAR PENGESAHAN.....	iii
ABSTRAKSI.....	iv
KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL.....	ix
DAFTAR GAMBAR.....	x
<b>BAB I : PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Permasalahan.....	4
C. Rumusan Masalah.....	5
D. Tujuan Penelitian.....	5
E. Kegunaan Penelitian.....	5
<b>BAB II : LANDASAN TEORI</b>	
A. Penelitian Terdahulu.....	6
B. Definisi Pemasaran.....	10
C. Bauran Pemasaran.....	13
D. Konsep Penjualan.....	14
E. Volume Penjualan.....	17

F. Teknik Peningkatkan Penjualan.....	19
G. Prospek Penjualan .....	27
H. Penjualan Menurut Jenisnya .....	29
I. Kegiatan Penjualan Dipengaruhi Oleh Beberapa faktor .....	30
J. Hubungan Antara Bauran Pemasaran <i>Holistic</i> Dengan Volume Penjualan .....	33
 BAB III : METODE PENELITIAN	
A. Definisi Operasional Variabel.....	34
B. Populasi Penelitian Dan Sampel .....	35
C. Jenis Penelitian.....	36
D. Metode Pengumpulan Data .....	36
E. Teknik Analisa Data.....	37
F. Waktu Dan Tempat Penelitian .....	38
 BAB IV : ANALISA DATA DAN PEMBAHASAN	
A. Data Perusahaan .....	48
B. Analisa Data .....	51
C. Pembahasan.....	57
 BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN	
A. Kesimpulan .....	60
B. Saran .....	61

#### DAFTAR PUSTAKA

## DAFTAR TABEL

Tabel 4.1. Bauran Pemasaran <i>Holistic</i> dan Penjualan Tahun 2013 .....	48
Tabel 4.2. Bauran Pemasaran <i>Holistic</i> dan Penjualan Tahun 2014 .....	49
Tabel 4.3. Bauran Pemasaran <i>Holistic</i> dan Penjualan Tahun 2015 .....	50
Tabel 4.4 Analisa Biaya Pemasaran <i>Holistic</i> Terhadap Penjualan .....	52
Tabel 4.5. Pengujian Hipotesis .....	56
Tabel 4.6. Kenaikan dan Penurunan Penjualan Tahun 2013-2015 .....	57

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1. :	Hubungan Bauran Pemasaran <i>Holistic</i> dengan Penjualan.....	33
Gambar 4.1. :	Struktur Organisasi Perusahaan .....	42
Gambar 4.2. :	Penjualan 2013-2015.....	47