

**ANALISIS *MARKETING MIX* UNTUK MENINGKATKAN
PENJUALAN PADA DEALER TRI JAYA MOTOR
(Studi Kasus pada Dealer Tri Jaya Motor kanigoro)**

SKRIPSI

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



Disusun Oleh :

Nama : Wibram Budi Santoso
NIM : 12221033
Pembimbing : Rony Ika Setyawan, 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 : Wibram Budi Santoso
NIM : 12221033
Jurusan : Manajemen
Program Studi : Manajemen

Judul Skripsi :

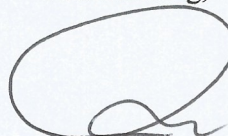
ANALISIS *MARKETING MIX* UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN PADA DEALER TRI JAYA MOTOR (studi kasus Dealer Tri Jaya Motor Kanigoror)

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini telah melalui proses bimbingan sejak tanggal 5 bulan Oktober tahun 2015 sampai dengan tanggal 13 bulan Oktober tahun 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, 10 Maret 2016

Pembimbing,



Rony Ika Setiawan SE.,MM

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Wibram Budi Santoso

NIM : 12221033

Jurusan : Manajemen

Program Studi : Manajemen

Judul Skripsi :

ANALISIS *MARKETING MIX* UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN PADA DEALER TRI JAYA MOTOR (studi kasus Dealer Yamaha Tri Jaya Motor Kanigoro)

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, 13 Oktober 2016

Penulis,



Wibram Budi Santoso

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi dengan judul:

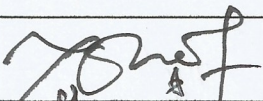
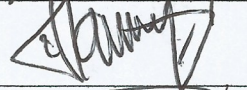
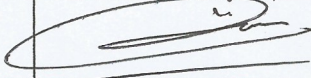
**ANALISIS MARKETING MIX UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN
PADA DEALER TRI JAYA MOTOR**

Yang disusun oleh:

Nama : Wibram Budi Santoso
NIM : 12221033
Jurusan : Manajemen
Program Studi : Manajemen

Telah diuji dan dinyatakan lulus pada 31 Oktober 2016

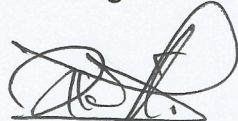
SUSUNAN DEWAN PENGUJI

NO	NAMA	KEDUDUKAN	TANDA TANGAN
1.	Iwan Setya Putra, SE, Ak, MM.	Penguji I	
2.	Sandi Eka Suprajang, SE, MM.	Penguji II	
3.	Rony Ika Setiawan, SE, MM.	Penguji III	

Blitar, 28 September 2018

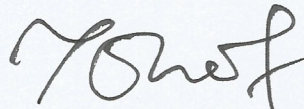
Mengetahui,

Ketua Program Studi,



(Tanto A. Putro, SE, MM)

Ketua Dewan Penguji,



(Iwan Setya Putra, SE, Ak, MM)

SURAT KETERANGAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Dwi Wahyudi

Jabatan : Manajer dealer Yamaha Tri Jaya Motor Kanigoro

Kab. Blitar

Menerangkan bahwa mahasiswa dibawah ini :

Nama : Wibram Budi Santoso

NIM : 12221033

Jurusan : Manajemen

Program Studi : Manajemen

Dengan ini menyatakan bahwa mahasiswa tersebut diatas telah melakukan penelitian pada Dealer Yamaha Tri Jaya Motor Kanigoro Jl. Raya Kanigoro Kab. Blitar dengan Judul penelitian **ANALISIS *MARKETING MIX* UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN PADA DEALER YAMAHA TRI JAYA MOTOR**. Dimulai penelitian pada bulan Oktober 2015 sampai dengan September 2016.

Demikian surat keterangan ini saya buat untuk diperlukan sebagaimana mestinya.

Blitar, 19 Oktober 2016



Dwi Wahyudi

ABSTRAKSI

ANALISIS *MARKETING MIX* UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN

Wibram Budi Santoso-12221033

Kata kunci: Analisis *Marketing Mix*, Tingkat Penjualan, Dealer Tri Jaya Motor

Persaingan penjualan sepeda motor di Kabupaten Blitar, saat ini meningkat cukup tajam. Hal ini tidak saja disebabkan adanya kebijakan ekonomi global yang membuka pintu masuk teknologi Cina masuk ke Indonesia, melainkan banyaknya penawaran yang menarik difasilitas Dealer yang membeli sepeda motor dengan “*cash back*” pada harga. Keempat unsur *marketing mix* ini saling berhubungan, dimana masing-masing elemen didalamnya saling mempengaruhi juga. Setiap variabel yang ada mempunyai banyak sub-variabel, dari sekian banyak variabel manajemen harus mampu memilih kombinasi yang terbaik agar menyesuaikan dengan lingkungannya. Dalam hal ini peningkatan volume penjualan tidak hanya dipengaruhi oleh hasil produksi saja, tetapi juga kebijakan penetapan harga, kualitas produk, harga dan distribusi yang dilakukan oleh perusahaan, dengan adanya *marketing mix* tersebut akan menimbulkan biaya bagi perusahaan. Perkembangan ini diikuti dengan kemajuan teknologi, termasuk teknologi transportasi. Beragam strategi yang ditawarkan oleh distributor penjualan sarana transportasi, salah satunya adalah Dealer PT.Tri Jaya Motor. Peranan *leasing* dalam hal ini dapat membantu proses pembelian sepeda motor dengan menyediakan pembayaran kredit bagi konsumen.

Dari hasil kuisioner yang telah kembali ditemukan bahwa 4P berpengaruh terhadap Y sehingga mendapatkan hasil *Produk* berjumlah 1089, *Price* berjumlah 1465, *Promotion* berjumlah 1058, *Distribusi* berjumlah 1293. Dari hasil perhitungan analisis berganda diperoleh hasil, Jika variabel produk, harga, promosi, dan distribusi bernilai 0, maka penjualan bernilai positif (30.230). Jadi, diperkirakan nilai rata-rata penjualan tiap bulan sebesar 30.230. Dari persamaan regresi diatas dapat diartikan bahwa, bila nilai produk, harga, promosi, dan distribusi bertambah 1, maka nilai rata-rata penjualan motor yamaha tiap bulan akan bertambah 30.230 unit atau setiap nilai produk, harga, promosi, dan distribusi bertambah 10 maka nilai penjualan tiap bulan akan bertambah 302.30 unit. Dari Pengujian Hipotesis yang telah dilakukan dengan menggunakan uji t diperoleh bahwa *Marketing mix* sangat berpengaruh pada penjualan motor pada Dealer Tri Jaya Motor Blitar. Dari analisis *marketing mix* yang telah dilakukan dapat disimpulkan bahwa segi produk pada Dealer Yamaha Tri Jaya Motor ternyata ada beberapa permintaan terhadap jenis produk oleh konsumen yang masih blom bisa terpenuhi oleh perusahaan.

KATA PENGANTAR

Syukur kehadiran Allah SWT, atas limpahan Rahmat dan Karunianya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul: Analisis Marketing Mix Untuk Meningkatkan Penjualan pada Dealer Tri Jaya Motor. Hal ini untuk memenuhi salah satu syarat menyelesaikan studi serta dalam rangka untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Strata satu pada program studi Manajemen Sekolah Tinggi Ekonomi Kusuma Negara Blitar.

Penghargaan dan ucapan terima kasih yang tulus kepada ayahanda tercinta bapak Hariyanto dan Ibunda sugiarti yang aku sayangi. Semoga allah SWT seallu melimpahkan Rahmat, Kesehatan, Karunia, dan Keberkahan di Dunia maupun di Akhirat atas budi baik yang telah diberikan kepada penulis.

Penghargaan dan terima kasih penulis berikan kepada Bapak Sandi Eka Suprajang, SE.,MM selaku pembimbing I dan Bapak Rony Ika Setyawan SE.,MM selaku pembimbing II yang telah membantu dalam penulisan Skripsi ini. Serta ucapan terimakasih kepada:

1. Iwan Setya Putra, SE, Ak, MM, CA., selaku ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar.
2. Rony Ika Setiawan, SE., MM., selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktu, pikiran, dan perhatian dalam penulisan skripsi ini.
3. Siti Sunrowiyati, SE, MM., selaku wakil ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar.

4. Sandi Eka Suprajang, SE, MM., selaku ketua jurusan Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar.
5. Terima kasih kepada seluruh karyawan Dealer Yamaha Tri Jaya Motor Kanigoro Kab.Blitar
6. Seluruh keluarga besar saya yang selalu memberikan semangat untuk segera lulus
7. Terimakasih kepada Reny antika sary,Andri siswanto, dan Nila yang tidak bosan membantu untuk mengerjakan skripsi.
8. Teman-teman manajemen malam angkatan 2012 terimakasih untuk kebersamaan dan kenangan indah selama masa kuliah.

Sungguh saya dapat menyelesaikan skripsi ini semata-mata karena pertolongan Allah melalui mereka. Hanya Allah lah yang mampu membalas dan hanya Allah lah sebaik-baiknya pemberi balasan.

Penulis juga menerima segala kritik dan saran dari semua pihak demi kesempurnaan skripsi ini. Akhirnya penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat.

Blitar, 18 Oktober
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	vii	
BAB I	PENDAHULUAN	
A.	Latar Belakang Masalah	1
B.	Permasalahan	4
C.	Rumusan Masalah	4
D.	Tujuan Penelitian	4
E.	Kegunaan Penelitian	4
BAB II	LANDASAN TEORI	
A.	Penelitian Terdahulu	6
B.	Pemasaran	9
C.	Bauran Pemasaran (<i>Marketing Mix</i>)	11
D.	Produk	12
E.	Harga	38
F.	Promosi dan Bauran Promosi	46
G.	Saluran Distribusi	52
H.	Penjualan	62

	I. Hubungan Marketing Mix Dengan Tingkat Penjualan ...	67
	J. Hipotesis Penelitian	67
BAB III	METODE PENELITIAN	
	A. Definisi Operasional Variabel	69
	B. Populasi Penelitian dan Sampel	70
	C. Jenis Penelitian	71
	D. Metode Pengumpulan Data	71
	E. Teknik Analisa Data	73
	F. Waktu dan Tempat Penelitian	74
BAB IV	ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN	
	A. Data Perusahaan	75
	B. Analisis Data	88
	C. Analisis Hasil Pembahasan	106
BAB V	KESIMPULAN DAN SARAN	
	A. Kesimpulan	108
	B. Saran	110
	DAFTAR PUSTAKA	111
	LAMPIRAN	113