

**ANALISIS PROMOSI TERHADAP MINAT BELI GUNA
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN
(STUDI KASUS PADA UD BERKAH SUAR MANDIRI
BLITAR)**

SKRIPSI

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



Disusun Oleh :

Nama : M. Masrizal

NIM : 15211030

Pembimbing : Tanto Askriandoko Putro, SE.,MM.,MOS.

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI KUSUMA NEGARA
BLITAR
2019**

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini dosen pembimbing dari,

Nama : M.Masrizal

NIM : 15211030

Jurusan : Manajemen

Program Studi : Manajemen

Judul Skripsi :

Analisis Promosi Dan Minat beli Guna Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Kasus UD.Berkah Suar Mandiri Blitar)

Dengan ini menyatakan bahwa Skripsi ini telah melalui proses bimbingan pada tanggal Oktober 2018 sampai dengan 18 Agustus 2019 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, 18 Agustus 2019

Pembimbing



Tanto Askriyandoko Putro, S.E, M.M

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Nama : M. Masrizal
NIM : 15211030
Jurusan : Manajemen
Program Studi : Manajemen
Judul Skripsi :

Analisis Promosi Dan Minat Beli Guna Meningkatkan Volume Penjualan (UD.Berkah Suar Mandiri Blitar)

Dengan ini menyatakan bahwa hasil 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 mempertanggung jawabkan 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, 18 Agustus 2019

Penulis



M.Masrizal

SURAT KETERANGAN PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Gustami
Jabatan : Pemilik UD. Berkah Suar Mandiri

Dengan ini menyatakan:

Nama : M.Masrizal
NIM : 15211030
Kampus : Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar
Jurusan : Manajemen
Judul : Menganalisis Promosi Dan Minat Beli Guna Meningkatkan Volume Penjualan UD. Berkah Suar Mandiri Blitar

Telah melakukan penelitian pada UD. Berkah Suar Mandiri Blitar pada tanggal 24 Oktober 2018 sampai dengan 18 Agustus 2019 guna menyusun laporan skripsi.

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

Blitar, 18 Agustus 2019

Pemilik,


UD. BERKAH SUAR MANDIRI
Office : Ds. Sumber Suso
Ds. Sumber Kec. Sananidun - Kab. Blitar - Jawa Timur

Gustami

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi dengan judul :

**ANALISIS PROMOSI DAN MINAT BELI GUNA MENINGKATKAN
VOLUME PENJUALAN PADA UD. BERKAH SUAR MANDIRI BLITAR**

Yang disusun oleh :

Nama : M.Masrizal

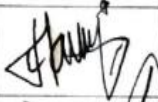


Nim : 15211030

Jurusan : Manajemen

Program Studi : Manajemen

Telah diuji dan dinyatakan lulus pada 11 Oktober 2019

SUSUNAN DEWAN PENGUJI:

NO	NAMA	KEDUDUKAN	TANDA TANGAN
1	Sandi Eka Suprajang,SE.,MM,MOS	PENGUJI I	
2	Tanto Askriyandoko Putro,SE.,MM,MOS	PENGUJI II	
3	Siti Sunrowiyati,SE.,MM	PENGUJI III	

Blitar, 6 November 2019

Mengetahui

Ketua Program Studi Manajemen

Ketua Dewan Penguji



(Tanto Askriyandoko Putro,SE.,MM,MOS) (Iwan Setya Putra,SE.,MM.,Ak.,CA)

ABSTRAK

ANALISIS PROMOSI DAN MINAT BELI GUNA MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA UD. BERKAH SUAR MANDIRI BLITAR

Kata Kunci : Promosi, Minat Beli

Setiap perusahaan tentunya memiliki tujuan dalam berbisnis yaitu memperoleh keuntungan. Cara mencapai hal tersebut dengan memasarkan produk perusahaan kepada konsumen melalui kegiatan pemasaran. Salah satu cara untuk mengkomunikasikan produk kepada konsumen adalah melalui kegiatan promosi. Perusahaan melakukan promosi yang maksimal dan memikat agar diminati oleh konsumen sehingga tercapai tujuan perusahaan yaitu memperoleh pangsa pasar yang luas. Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisa dan mengetahui mengenai pengaruh promosi dan minat beli guna meningkatkan volume penjualan pada UD. Berkah Suar Mandiri Blitar. Jenis penelitian ini, yaitu deskriptif kuantitatif. Data primer yang dikumpulkan melalui koesioner yang disebarakan kepada pelanggan yang membeli produk di UD. Berkah suar mandiri blitar. Populasi dalam penelitian ini berjumlah 120 orang. Sampel dalam penelitian ini berjumlah 90 responden. Hasil uji f pada penelitian ini menunjukkan bahwa ada nya pengaruh promosi dan minat beli terhadap volume penjualan. Hasil uji t pada penelitian ini menunjukkan adanya pengaruh secara parsial pengaruh promosi dan minat beli guna meningkatkan volume penjualan. Dilihat dari hasil analisis koefisien determinasi yang didapat nilai *R square* sebesar 0,547 atau 54,7% variabel volume penjualan dapat dijelaskan oleh variabel promosi dan minat beli, sedangkan sisanya dijelaskan oleh variabel-variabel lain yang tidak teliti dalam penelitian ini. Kesimpulan Prosentasi dari pengaruh variabel promosi dan variabel minat beli terhadap variabel volume penjualan secara bersamaan sebesar 55,7% dan sisanya 40,6% di pengaruhi oleh variabel lain diluar penelitian seperti keputusan pembelian, strategi pemasaran.

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya, tidak lupa sholawat dan salam penulis curahkan kepada Nabi Muhammad SAW sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi dengan judul “ANALISIS PROMOSI DAN MINAT BELI GUNA MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN” sebagai salah satu syarat guna menyelesaikan Program Sarjana (S1) dan juga memperoleh gelar sarjana dalam bidang Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar.

Dalam penyusunan skripsi ini banyak hambatan serta rintangan yang penulis hadapi, namun pada akhirnya dapat melaluinya berkat adanya bimbingan dan bantuan dari berbagai pihak baik secara moral maupun spiritual. Untuk itu penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Iwan Setya Putra, SE., MM., Ak., CA selaku Pimpinan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar.
2. Tanto Askriyandoko Putro, S.E, M.M selaku Ketua Program Studi Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar dan sekaligus selaku pembimbing yang telah bersedia meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan dan pengarahan materi-materi dalam penyusunan skripsi penulis.
3. Seluruh Dosen Program Studi Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar.

4. Ibunda tercinta Umi farida dan Ayahanda tercinta Masro'i, serta adik adikku Fitri nurmala, M. Abid mildan yang telah mencurahkan kasih sayang, dorongan doa, nasehat, motivasi dan pengorbanan moril maupun materilnya kepada penulis.
5. Pimpinan dan seluruh karyawan UD. Berkah Suar Mandiri yang telah memberikan izin dan membantu kelancaran penelitian sebagai responden.
6. Teman-teman seperjuangan Program Studi Manajemen Angkatan 2015.
7. Sahabat-sahabatku Afido Yusal Al-Faridzi, Ismadi idris, Yongki irawan, Mujib Kurniawan Yusuf, Prasetyo putro yunanto. Yang selalu suport,dan memotivasi saya di kala saya down.
8. Teman-teman ku organisasi Sikma Stieken yang suport dan memotivasi saya.

Penulis menyadari bahwa penelitian ini jauh dari sempurna karena adanya keterbatasan pengalaman dan pengetahuan penulis. Oleh karena itu, penulis mengharapkan segala bentuk saran, masukan dan kritik yang membangun dari pembaca. Penulis berharap penelitian ini dapat bermanfaat bagi para pembaca.

Blitar, 6 Agustus 2019

Penulis

M.Masrizal

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI.....	i
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI	ii
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	iii
KATA PENGANTAR	iv
ABSTRAK	v
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR TABEL.....	vii
DAFTAR GAMBAR	viii

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Permasalahan.....	5
C. RumusanMasalah	6
D. Tujuan Penelitian.....	6
E. Kegunaan Penelitian.....	6

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu.....	8
B. Pemasaran.....	11
C. Strategipemasaran	14
D. Promosi.....	16
E. Minatbeli	25
F. Faktor-faktor yang mempengaruhiminatbeli.....	26
G. Volume penjualan.....	28

H. Kerangka pikir	30
I. Hipotesis	32

BAB III METODE PENELITIAN

A. Waktu dan tempat Penelitian	33
B. Jenis Penelitian	33
C. Definisi operasional variabel	34
D. Populasi dan Sampel	36
E. Metode Pengumpulan Data	38
F. Teknik Analisis Data	38

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Data perusahaan	43
B. Visi dan Misi Perusahaan	44
C. Struktur Organisasi	46
D. Job Deskripsi	47
E. Organisasi Personalia	49
F. Analisa Data	52
C. Pembahasan	76

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan	80
B. Saran	81

DAFTAR PUSTAKA	82
----------------------	----

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1	Tabel karyawan	50
Tabel 4.2	Tingkat pendidikan	51
Tabel 4.3	Usia karyawan.....	52
Tabel 4.4	Karakteristik responden.....	53
Tabel 4.6	Uji Validitas Promosi.....	60
Tabel 4.7	Uji Validitas Minat Beli.....	61
Tabel 4.8	Uji Validitas Volume Penjualan	62
Tabel 4.9	Uji Reliabilitas	63
Tabel 4.10	Uji Normallitas.....	64
Tabel 4.11	Uji Heteroskedastisitas.....	67
Tabel 4.12	Uji Auutokorelasi.....	69
Tabel 4.13	Uji Multikolinearitas	70
Tabel 4.14	Analisis Regresi Linier Berganda	71
Tabel 4.15	Uji Signifikan Simultan (Uji f)	72
Tabel 4.16	Uji Signifikan Parsial (Uji t)	73
Tabel 4.17	Uji Koefisien Determinasi (R^2).....	75

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	Kerangka Berpikir	30
Gambar 4.1	Struktur Organisasi.....	46
Gambar 4.2	Uji Normalitas Histogram	65
Gambar 4.3	Uji Normalitas P-P Plot.....	66
Gambar 4.4	Uji Heteroskedastisitas Scatterplot.....	68