

**PENGARUH STRATEGI BAURAN PROMOSI TERHADAP
PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN PADA UD. BERKAH
TANI**

SKRIPSI

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



Disusun Oleh:

Nama : FATMA YUNI LESTARI

Nim : 16211006

Pembimbing : Tetty Widiyastuti,SE.,MM

**JURUSAN MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI KESUMA NEGARA
BLITAR
2019**

SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN

Yang bertandatangan dibawah ini :

Nama : Muhroji
Jabatan : Pemilik Perusahaan
Alamat : Desa Bacem RT 01 RW 02 Kecamatan
Sutojayan, Blitar

Dengan ini menerangkan bahwa mahasiswa yang beridentitas :

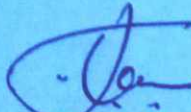
Nama : Fatma Yuni Lestari
NIM : 16211006
Fakultas : Manajemen
Jurusan : Manajemen
Universitas : Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma
Negara Blitar

Telah selesai melakukan penelitian pada UD. Berkah Tani yang beralamatkan di Bacem, RT 01 RW 02 Kecamatan Sutojayan, Blitar terhitung mulai bulan Maret 2019 sampai dengan bulan Agustus 2019 untuk memperoleh data rangka penyusunan skripsi yang berjudul **“PENGARUH STRATEGI BAURAN PROMOSI TERHADAP PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN PADA UD, BERKAH TANI”**

Demikian surat keterangan ini dibuat dan diberikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Blitar, 12 Desember 2019

Pemilik UD. BERKAH TANI


MUHROJI

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Yang bertandatangan dibawah ini Dosen Pembimbing dari :

Nama : Fatma Yuni Lestari

NIM : 16211006

Jurusan : Manajemen

Program Studi : Manajemen

Judul Skripsi :

**“PENGARUH STRATEGI BAURAN PROMOSI TERHADAP
PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN PADA UD. BERKAH
TANT”**

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini telah melalui proses bimbingan sejak tanggal 8 Agustus 2019 sampai tanggal 5 Desember 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 tersebut diatas.

Blitar, 12 Desember 2019

Pembimbing,



Tetty Widiyastuti,SE.,MM

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi dengan judul :

Pengaruh Strategi Bauran Promosi Terhadap Peningkatan

Volume Penjualan Pada UD. Berkah Tani

Yang disusun oleh :

Nama : Fatma Yuni Lestari


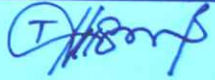

NIM : 16211006

Jurusan : **Manajemen**

Program Studi : **Manajemen**

Telah diuji dan dinyatakan lulus pada tanggal **10 Agustus 2020**

SUSUNAN DEWAN PENGUJI

NO.	NAMA	KEDUDUKAN	TANDA TANGAN
1	Iwan Setya Putra, SE, Ak, MM	Penguji I	
2	Tetty Widiyastuti, SE, MM	Penguji II	
3	Siti Sunrowiyati, SE, MM	Penguji III	

Blitar, 09 Juli 2020

Mengetahui,

Ketua Program Studi Manajemen,



(Tanto Askriyandoko Putro, SE, MM)

Ketua Dewan Penguji,



(Iwan Setya Putra, SE, Ak, MM)

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Fatma Yuni Lestari

Nim : 16211006

Jurusan : Manajemen

Program Studi : Manajemen

Judul Skripsi :

PENGARUH STRATEGI BAURAN PROMOSI TERHADAP PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN PADA UD. BERKAH TANI

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

Apabila ternyata dikemudian hari penulisan skripsi ini merupakan hasil plagiat atau hasil dari penjiplakan terhadap karya orang lain, maka dari itu saya bersedia mempertanggungjawabkan 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 ada paksaan pihak manapun.

Blitar, 22 Januari 2020

Penulis,



Fatma Yuni Lestari

ABSTRAK

PENGARUH STRATEGI BAURAN PROMOSI TERHADAP PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN PADA UD. BERKAH TANI

FATMA YUNI LESTARI – 16211006

Kata kunci: Bauran Promosi, Penjualan

Persaingan dalam dunia usaha saat ini semakin ketat, yaitu ditandai dengan semakin banyaknya produk-produk baru yang terus-menerus bermunculan di pasaran. Setiap perusahaan harus berusaha menemukan keunggulan produk mereka, sehingga mampu menarik minat pasar atau konsumen. Melalui pemasaran perusahaan dapat memperkenalkan hasil produknya dan menetapkan produk tersebut di pasaran secara tepat agar dapat menarik minat beli konsumen. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh strategi manajemen promosi terhadap volume penjualan. Pengambilan sampel penelitian ini sebanyak 30 responden. Metode pengumpulan data pada penelitian ini ada;ah observasi, wawancara, dokumentasi, dan kuisioner. Teknik analisis data pada penelitian ini menggunakan Uji Validitas, Uji Reliabilitas, Uji Asumsi Klasik (Uji Normalitas, Uji Autokorelasi, Uji Heterokedstisitas, Uji Multikolinearitas) dan pengujian secara hipotesis (uji T/ Parsial, Uji F/Simultan, dan Koefisien Determinasi (R^2)).

KATA PENGANTAR

Pertama-tama penulis memanjatkan puji syukur kehadirat Tuhan Yang Maha Esa, atas berkat, rahmat dan karunia-Nya, sehingga dapat menyelesaikan skripsi dengan judul **“Pengaruh Strategi Bauran Promosi Terhadap Peningkatan Volume Penjualan Pada UD. Berkah Tani”** ini.

Adapun tujuan dari penulisan Skripsi ini adalah untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi jurusan Manajemen. Selesainya penulisan skripsi ini tidak lepas dari bantuan berbagai pihak yang telah mendorong dan membimbing penulis, baik doa, tenaga, serta motivasi. Oleh karena itu dalam kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Yth. Bapak Iwan Setya Putra, SE.,Ak.,MM selaku ketua STIE Kesuma Negara Blitar yang telah menyetujui dan menerima skripsi penulis.
2. Yth. Bapak Tanto Askriyandoko Putro, SE.,MM selaku Ketua Jurusan STIE Kesuma Negara Blitar yang telah menyediakan waktu selama proses pengajuan judul serta menyetujui skripsi ini.
3. Yth. Ibu Tetty Widiyastuti, SE.,MM selaku dosen pembimbing penulis yang telah senantiasa membantu penulis dalam pembuatan skripsi.
4. Yth. Seluruh Bapak/Ibu Dosen STIE Kesuma Negara Blitar yang telah banyak membimbing dan memberikan ilmu pengetahuan kepada penulis.
5. Yth. Bapak Muhroji selaku pemimpin perusahaan dan seluruh karyawan UD. Berkah Tani yang telah memberikan arahan dan persetujuan kepada penulis dalam melakukan penelitian dan memperoleh informasi yang diperlukan dalam penulisan skripsi ini.

6. Terimakasih juga untuk kedua orang tuaku yang selalu membimbing dari kecil sampai saat ini. Dan senantiasa selalu memberi semangat untuk terus belajar dan berjuang untuk mencapai apa yang penulis inginkan.
7. Terimakasih juga untuk teman-temanku, sahabatku yang selalu memberi saran yang baik dan *support*.

Semoga segala bentuk bantuan atas pembuatan skripsi ini mendapat imbalan di sisi Allah SWT sebagai amal ibadah, Amin.

Dalam penulisan skripsi ini penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, oleh karena itu kritik dan saran yang membangun dari berbagai pihak sangat diharapkan penulis demi perbaikan dimasa mendatang.

Blitar, Januari 2020

Penulis,

Fatma Yuni Lestari

NIM: 16211006

DAFTAR ISI

	Hal.
HALAMAN JUDUL	
LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI	i
LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN	ii
SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN	iii
LEMBAR PENGESAHAN	iv
ABSTRAKSI	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	x
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang masalah	1
B. Permasalahan	3
C. Rumusan Masalah	4
D. Tujuan Penelitian	5
E. Kegunaan Penelitian	5
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Hasil Penelitian Terdahulu.....	7
B. Manajemen Pemasaran	11
C. Bauran Pemasaran.....	12
D. Promosi	14
E. Bauran Promosi	15
F. Penjualan	18
G. Hubungan variabel	21
H. Hipotesis	22

BAB III METODE PENELITIAN	
A. Waktu dan tempat penelitian.....	24
B. Jenis penelitian.....	24
C. Definisi operasional variabel	25
D. Populasi penelitian dan sampel	28
E. Metode pengumpulan data	29
F. Teknik Analisis data	30
BAB IV ANALISA DATA DAN PEMBAHASAN	
A. Data Perusahaan	37
B. Hasil Analisa Data	39
C. Pembahasan	54
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
A. Kesimpulan	62
B. Saran	63
Daftar Pustaka	64

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Jenis Kelamin Karyawan	39
Tabel 4.2 Usia Karyawan.....	40
Tabel 4.3 Hasil Uji Validitas.....	41
Tabel 4.4 Hasil Uji Validitas.....	41
Tabel 4.5 Hasil Uji Validitas.....	42
Tabel 4.6 Hasil Uji Validitas.....	42
Tabel 4.7 Hasil Uji Validitas.....	43
Tabel 4.8 Hasil Uji Validitas.....	43
Tabel 4.9 Hasil Uji Reabilitas	44
Tabel 4.10 Hasil Uji Reabilitas	44
Tabel 4.11 Hasil Uji Reabilitas	45
Tabel 4.12 Hasil Uji Reabilitas	45
Tabel 4.13 Hasil Uji Reabilitas	45
Tabel 4.14 Hasil Uji Validitas.....	43
Tabel 4.15 Hasil Uji Asumsi Klasik	47
Tabel 4.16 Hasil Uji Autokorelasi	48
Tabel 4.17 Hasil Uji Heteroskedastisitas	49
Tabel 4.18 Uji F	52
Tabel 4.19 Uji Hipotesis	50
Tabel 4.7 Uji Regresi linear berganda	53