

**PENGARUH BAURAN PEMASARAN TERHADAP VOLUME PENJUALAN
PRODUK SEMEN DI PT SWADAYA SENTOSA KARYA PRIMA
DIKOTA BANDAR LAMPUNG**

SKRIPSI



Oleh:

ANDRIADI

13610063

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH METRO**

2020



**PENGARUH BAURAN PEMASARAN TERHADAP VOLUME PENJUALAN
PRODUK SEMEN DI PT SWADAYA SENTOSA KARYA PRIMA
DIKOTA BANDAR LAMPUNG**

SKRIPSI

Diajukan sebagai Salah Satu syarat untuk mendapatkan gelar sarjana



Oleh:

ANDRIADI

13610063

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH METRO**

2020

ABSTRACT

Andriadi, 2018. The Influence of marketing mix on sales volume cement product in PT SWADAYA SENTOSA KARYA PRIMA BANDAR LAMPUNG CITY Thesis. Pembersery Baskoro, SE, MM,, as mentor (I), and Suryadi, SE, MM as supervisor (II) Department of Management Faculty of Economics, University of Muhammadiyah Metro.

Increasingly strict competition requires each company to implement marketing mix strategy that can maintain and develop the company. Marketing management must be able to create an outstanding service to customers and at the same time can also compete effectively. The research objective is to determine the effect of the Marketing Mix, namely Product, Price, Place, and Promotion on the sales volume of motorcycles in PT. Swadaya Sentosa Karya Prima Bandar Lampung. This study used multiple regression analysis with data series time for 3 years. *For hypothesis testing using F test, t test, using SPSS 24 for windows software.* The results showed that in this case the marketing mix variables product, place and promotion significantly influence sales volume. Meanwhile, price variables did not significantly influence the sales volume cement. Therefore, companies must be able to develop a strategy in terms of price, among others,. While the price should be further enhanced in order to increase sales volume in PT. Swadaya Sentosa Karya Prima Bandar Lampung.

Keywords: marketing mix, sales volume

ABSTRAK

Andriadi,2018. Pengaruh bauran pemasaran Terhadap volume penjualan produk semen di PT SWADAYA SENTOSA KARYA PRIMA DIKOTA BANDAR LAMPUNG Skripsi.Pembimbing selaku pembimbing Ery Baskoro, S.E., M.M, (I), dan Suryadi, S.E., M.M, selaku pembimbing (II) Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi, Universitas Muhammadiyah Metro.

Persaingan yang semakin ketat mengharuskan setiap perusahaan untuk menerapkan strategi bauran pemasaran yang dapat mempertahankan dan mengembangkan perusahaannya. Manajemen pemasaran harus mampu menciptakan suatu pelayanan yang memuaskan kepada pelanggan dan pada saat yang bersamaan dapat pula bersaing secara efektif. Tujuan penelitian yaitu untuk mengetahui pengaruh Bauran Pemasaran yaitu Produk, Harga, Distribusi, dan Promosi terhadap volume penjualan produk semen pada PT. Swadaya Sentosa Karya Prima Dikota Bandar Lampung. Penelitian ini menggunakan analisis regresi berganda dengan data *time series* selama 3 tahun.untuk pengujian hipotesis menggunakan uji F, uji t, dengan menggunakan software SPSS 24for windows. Hasil penelitian menunjukkan bahwa bauran pemasaran dalam hal ini variabel produk, distribusi dan promosi berpengaruh signifikan terhadap volume penjualan. Sedangkan variabel harga tidak berpengaruh signifikan terhadap volume penjualan produk semen. Karena itu perusahaan harus bisa mengembangkan strategi dari segi harga. Harga harus bisa lebih ditingkatkan lagi agar volume penjualan produk semen bertambah pada PT. Swadaya Sentosa Karya Prima Dikota Bandar Lampung.

Kata Kunci: bauran pemasaran, volume penjualan

**- HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI
PENGARUH BAURAN PEMASARAN TERHADAP VOLUME PENJUALAN
PRODUK SEMEN DI PT SWADAYA SENTOSA KARYA PRIMA
DIKOTA BANDAR LAMPUNG**

**ANDRIADI
NPM. 13610063**

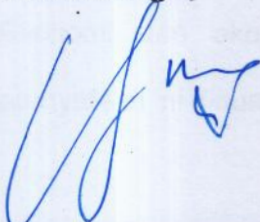
Disetujui oleh:

Pembimbing I,



**Ery Baskoro, S.E., M.M.
NIDN. 0202125701**

Pembimbing II,



**H.Suryadi, S.E., M.M.
NIDN.022911590**

**Mengetahui
Kaprodik Manajemen**



**Febriyanto, S.E., M.M.
NIDN. 0223027901**

PERNYATAAN ORISIONALITAS SKRIPSI

Yang bertanda tangan dibawah ini saya :

Nama : Andriadi
NPM : 13610063
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Fakultas Ekonomi Dan Bisnis

Menyatakan bahwa skripsi ini dengan judul “PENGARUH BAURAN PEMASARAN TERHADAP VOLUME PENJUALAN PRODUK SEMEN DI PT SWADAYA SENTOSA KARYA PRIMA DIKOTA BANDAR LAMPUNG” adalah karya saya secara keseluruhan, kecuali dalam bentuk kutipan yang digunakan dalam penelitian ini dan telah disebutkan sumbernya

Apabila dikemudian hari terdapat unsur plagiat dalam isi skripsi tersebut, maka saya bersedia menerima sanksi berupa pencabutan gelar akademik Sarjana Ekonomi dan akan mempertanggungjawabkan secara hukum. Demikian surat pernyataan ini dibuat dengan sesungguhnya.

Metro, Februari 2020

Yang membuat pernyataan,



Andriadi
NPM. 13610063

HALAMAN PERSETUJUAN PENGUJI

SKRIPSI

PENGARUH BAURAN PEMASARAN TERHADAP VOLUME PENJUALAN PRODUK SEMEN
DI PT SWADAYA SENTOSA KARYA PRIMA DIKOTA BANDAR LAMPUNG

ANDRIADI
NPM. 13610063

Telah Diuji Dan Dinyatakan Lulus.

Pada Hari.....tanggal...../...../.....

Tim Penguji,

Ery Baskoro, S.E., M.M.
NIDN.0202125701

Ketua Penguji

H.Suryadi, S.E., M.M.
NIDN. 022911590

Sekretaris

H.Suwarto, S.E., M.M.
NIDN. 0220076001

Penguji utama

Mengetahui,

Fakultas Ekonomi Dan Bisnis

Dekan,

Dr. Suharto, S.E., M.M
NIDN: 0228035801





UNIT PUBLIKASI ILMIAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH
METRO



SURAT KETERANGAN UJI KESAMAAN (SIMILARITY CHECK)

Nomor: 14216/II.3.AU/F/UPI-UK/2020

Unit Publikasi Ilmiah Universitas Muhammadiyah Metro dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : ANDRIADI
NPM : 13610063
Jenis Dokumen : SKRIPSI

Judul :

PENGARUH BAURAN PEMASARAN TERHADAP VOLUME
PENJUALAN PRODUK SEMEN DI PT SWADAYA SENTOSA KARYA
PRIMA DIKOTA BANDAR LAMPUNG

Telah dilakukan validasi berupa Uji Kesamaan (*Similarity Check*) dengan menggunakan aplikasi *Turnitin*. Dokumen yang telah diperiksa dinyatakan telah memenuhi syarat bebas uji kesamaan (*similarity check*) dengan persentase kesamaan $\leq 20\%$. Hasil pemeriksaan uji kesamaan terlampir.

Demikian kami sampaikan untuk digunakan sebagaimana mestinya.



Metro, 28 Agustus 2020
Kepala Unit,



Swaditya Rizki, S.Si., M.Sc.
NIDN. 0224018703

Jl. Hajar Dewantara No.116
Sungailaya, Kec. Metro Timur Kota
Metro, Lampung, Indonesia

Website: www.upi.ummetro.ac.id
Email: upi@ummetro.ac.id

MOTTO

Tuhan tidak menuntut kita untuk sukses, tapi menuntut kita untuk berjuang tanpa henti.

(Cak Nun)

Kebanggaan kita yang terbesar adalah bukan tidak pernah gagal, tetapi bangkit kembali setiap kali kita jatuh.

(confusius)

Kesalahan terburuk adalah ketertarikan kita dengan kesalahan orang lain.

(Ali bin Abi Thalib)

Tiada keindahan yang lebih baik daripada kecerdasan.

(Nabi Muhammad S.A.W.)

When you have passion, you have a life

(Penulis)

PERSEMBAHAN

Sebagai rasa syukur dan terima kasih kepada Allah SWT, skripsi ini penulis persembahkan kepada:

1. Ayahanda Taslani dan Ibunda Sugianti tercinta yang sangat saya hormati yang tak pernah berhenti memberikan segalanya, kasih sayang, do'a, motivasi, usaha dan pengorbanan yang tak terhingga demi keberhasilan studi dan masa depanku.
2. Kakakku Siti andriani dan adikku Ega wijaya keluargaku terkasih yang selalu memberikan semangat dan dukungan.
3. Bapak Drs. H. Jasim Ahmad, M.,Pd. Rektor Universitas Muhammadiyah Metro.
4. Bapak Dr. Suharto, S.E., M.M. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Metro.
5. Bapak Febriyanto, S.E.,M.M. Ketua program studi Manajemen Universitas Muhammadiyah Metro.
6. Bapak Ery Baskoro, S.E., M.M. Dosen pembimbing I dalam penyusunan skripsi ini, telah banyak memberikan bimbingan, semangat dan motivasi dengan penuh kesabaran dan ketelitian.
7. Bapak Suryadi, S.E., M.M. Dosen pembimbing II dalam penyusunan skripsi ini, yang telah banyak memberikan bimbingan, semangat dan motivasi dengan penuh kesabaran dan ketelitian.

8. Sahabat-sahabatku

habibullah, Ryan, Purwo, Alif, rahmad dwi cahyono, M. Nurcholis, Yogi D., Adi Putra tri prasetya, Arif Budi Baskara dan masih banyak lagi , yang selalu menemani , mendukung dan menghibur saat penulis merasa lelah, yang selalu memerikan kenangan terindah dalam perjalanan studiku.

9. Semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan skripsi yang tidak bisa penulis sebutkan namanya satu persatu.

Semoga Allah SWT senantiasa melimpahkan karunia-Nya dan membalas segala amal serta kebaikan pihak-pihak yang telah membantu penyusunan skripsi ini, semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN LOGO	ii
HALAMAN JUDUL.....	iii
ABSTRACT.....	iv
ABSTRAK.....	v
HALAMAN PERSETUJUAN PENGUJI.....	vi
HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING	vii
PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI.....	viii
MOTTO	ix
PERSEMBAHAN.....	x
KATAPENGANTAR	xi
DAFTAR ISI	xiii
DAFTAR TABEL.....	xvii
DAFTAR GAMBAR.....	xviii
DAFTAR LAMPIRAN	xix

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Penelitian	1
B. Perumusan Masalah.....	7
C. Tujuan Penelitian	7
D. SistematikaPenulisan.....	8

BAB II KAJIAN LITERATUR

A. Deskripsi Teori.....	10
1. Definisi manajemen pemasaran.....	10
2. Bauran pemasaran	12
a. Produk	14
b. harga.....	17

c. saluran distribusi.....	18
d. promosi	19
3. Volume penjualan	20
B. Penelitian Relevan.....	22
C. Kerangka Pemikiran..	24

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian..	26
B. Objek dan Lokasi Penelitian...	26
C. Metode Penelitian	26
D. Operasionalisasi Variabel	27
E. Teknik Pengumpulan Data.....	30
1. Penelitian Kepustakaan (Library Study)	30
2. Penelitian Lapangan (<i>Field Research</i>).....	30
a. Obsevasi	31
b. wawancara	31
F. Alat Analisis Data	32
1. Uji Asumsi Klasik	32
a. Uji Multikolinieritas	32
b. Uji Heteroskedastisita	32
c. Uji Normalitas	32
d. Uji Autokorelasi.....	33
G. Analisis Regresi Linier Berganda	33
1. Analisis secara simultan	32
H. Rencana Pengujian Hipotesis	
1. Uji signifikan berganda (Uji T).....	35
2. Uji signifikan simultan (Uji F).....	36

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian.....	37
--	----

1. Sejarah singkat organisasi.....	37
2. Lokasi perusahaan	38
3. Struktur Organisasi dan pembagian tugas	38
B. Hasil Penelitian	42
1. Deskripsi data penelitian.....	42
2. Analisis data penelitian	42
C. Uji Prasyarat Analisis	43
1. Uji Multikolinieritas	43
2. Uji Autokorelasi.....	45
3. Uji Heteroskedastisitas	46
D. Pengujian Analisis Regresi	47
1. Uji Koefisien X_1 Terhadap Y.....	49
2. Uji Summary X_1 terhadap Y	50
3. Uji Koefisien X_2 Terhadap Y.....	50
4. Uji Summary X_2 Terhadap Y	51
5. Uji Koefisien X_3 terhadap Y	52
6. Uji Summary X_3 terhadap Y	53
7. Uji Koefisien X_4 terhadap Y.....	53
8. Uji Summary X_4 terhadap Y	54
9. Uji regresi linier berganda X_1, X_2, X_3, X_4 dan Y	54
E. Pembahasan hasil penelitian	61
1. Pengaruh produk (X_1) Terhadap Y.....	61
2. Pengaruh harga (X_2) Terhadap Y	62
3. pengaruh distribusi (X_3) terhadap Y	62

4. pengaruh promosi (X_4) terhadap Y.....	63
5. Pengaruh Secara Simultan	63

BAB V SIMPULAN DAN SARAN

A. SIMPULAN	64
B. SARAN.....	65

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data PT Swadaya Sentosa Karya Prima tahun 2016 – 2018	6
Tabel 2.2 Hasil penelitian Relevan	21
Tabel 3.3 Operasional Variabel	28
Tabel 4.4 Volume Penjualan Produk (semen Selama 3 tahun) pada Swadaya Sentosa Karya Prima tahun 2015-2017	52
Tabel 4.5 Tampilan Input Data pada SPSS Variabel produk (X_1), harga (X_2), Distribusi (X_3) dan Promosi (X_4) dan Volume Penjualan (Y)	46
Tabel 4.6 Distribusi t pada Signifikan 0,05	49
Tabel 4.7 Distribusi f pada Signifikan 0,05 ($f \alpha = 0,05$)	51

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran	25
Gambar 4.2 Stuktur Organisasi PT. Swadaya Sentosa Karya Prima	39
Gambar 4.3 Koefisien X_1 terhadap Y	49
Gambar 4.4 Summary X_1 terhadap Y	50
Gambar 4.5 Koefisien X_2 terhadap Y	51
Gambar 4.6 Summary X_2 terhadap Y	51
Gambar 4.7 Koefisien X_3 terhadap Y	52
Gambar 4.8 Summary X_3 terhadap Y	53
Gambar 4.9 Koefisien X_4 terhadap Y	54
Gambar 4.10 Summary X_4 terhadap Y	54
Gambar 4.11 Model Summary X_1 , X_2 , X_3 , dan X_4 terhadap Y	57
Gambar 4.12 Coefficients X_1 , X_2 , X_3 , X_4 terhadap Y	58
Gambar 4.13 ANOVA X_1 , X_2 , X_3 , X_4 terhadap Y	61