

**PENGARUH BAURAN PEMASARAN TERHADAP VOLUME
PENJUALAN PADA CV. DAYA MAKMUR**



LAPORAN AKHIR

**Dibuat Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Menyelesaikan
Pendidikan Diploma III Pada Jurusan Administrasi Bisnis
Program Studi Administrasi Bisnis
Politeknik Negeri Sriwijaya**

Oleh:

**Martina Annurisya
NIM 061730600471**

**JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
POLITEKNIK NEGERI SRWIJAYA
PALEMBANG
2020**

**PENGARUH BAURAN PEMASARAN TERHADAP VOLUME
PENJUALAN PADA CV. DAYA MAKMUR**



LAPORAN AKHIR

**Dibuat Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Menyelesaikan
Pendidikan Diploma III Pada Jurusan Administrasi Bisnis
Program Studi Administrasi Bisnis
Politeknik Negeri Sriwijaya**

Oleh:

**Martina Annurisya
NIM 061730600471**

Menyetujui,

Pembimbing I,

**Fetty Maretha, S.E., M.M.
NIP 198203242008012009**

Pembimbing II,

**Muhammad Riska ME, S.E., M.Si.
NIP 197812162006041003**

Mengetahui,

Ketua Jurusan Administrasi Bisnis

**Heri Setiawan, S.E., M.AB.
NIP 197602222002121001**

	KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN	
	POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA Jalan Sriwijaya Negara, Palembang 30139 Telp. 0711-353414 fax. 0711-355918 Website : www.polisriwijaya.ac.id E-mail : info@polsri.ac.id	
SURAT PERNYATAAN		

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Martina Annurisya
NIM : 061730600471
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran
Judul Laporan Akhir : Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Volume Penjualan Pada CV. Daya Makmur

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Laporan yang saya buat dengan judul sebagaimana tersebut di atas beserta isinya merupakan hasil penelitian saya sendiri.
2. Laporan Akhir ini bukanlah plagiat/salinan Laporan Akhir milik orang lain.
3. Apabila Laporan Akhir saya plagiat/menyalin Laporan Akhir milik orang lain saya sanggup menerima sanksi berupa pembatalan Laporan Akhir beserta konsekuensinya.

Demikianlah surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya untuk diketahui oleh pihak-pihak yang berkepentingan.

Palembang, Agustus 2020

Yang membuat pernyataan,



Martina Annurisya
NIM 061730600471




HALAMAN PENGESAHAN

Nama Mahasiswa : Martina Annurisya
NPM : 061730600471
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/Administrasi Bisnis
Judul Laporan Akhir : Pengaruh Bauran Pemasaran terhadap Volume Penjualan pada CV. Daya Makmur

Telah Dipertahankan Dihadapan Dewan Penguji Ujian Laporan Akhir
Jurusan Administrasi Bisnis
Dan dinyatakan LULUS

Pada hari : Jum'at
Tanggal : 2 Oktober 2020

TIM PENGUJI

No.	Nama	Tanda Tangan	Tanggal
1.	<u>Ummasyroh, S.E., M.Ed.M.</u> Ketua	 _____	<u>28 Agustus 2020</u>
2.	<u>Purwati, S.E., M.M.</u> Anggota	 _____	<u>31 / 8 2020</u>
3.	<u>Dr. Hadi Jauhari, S.E., M.Si.</u> Anggota	 _____	<u>27 / 08 2020</u>

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

*“Berakit-rakit ke hulu berenang-renang ketepian
Bersakit-sakit dahulu bersenang-senang kemudian”*

“Ubah pikiranmu dan kau dapat mengubah duniamu”

Kupersembahkan untuk:

- ❖ Ibu dan Ayah tercinta
- ❖ Saudaraku
- ❖ Sahabat-sahabat terbaikku
- ❖ Teman-teman kelas 6 NB 2020
- ❖ Almamater

KATA PENGANTAR

Puji syukur atas kehadiran Allah SWT atas segala limpahan berkah, rahmat dan hidayah serta perlindungannya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Akhir yang berjudul “**Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Volume Penjualan Pada CV. Daya Makmur**”. Serta Sholawat beriring salam tidak lupa selalu tercurahkan untuk baginda Nabi Muhammad SAW.

Adapun Laporan Akhir ini disusun dengan maksud dan tujuan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh bauran pemasaran terhadap volume penjualan pada CV. Daya Makmur. Pembuatan Laporan akhir ini disusun dengan maksud guna memenuhi syarat menyelesaikan Diploma III pada Jurusan Administrasi Bisnis Program Studi Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.

Laporan Akhir ini dapat terselesaikan atas kerjasama yang baik dari berbagai pihak, terutama Pembimbing Laporan Akhir di Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya. Untuk itu penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada semua pihak yang terlibat dalam proses penulisan Laporan Akhir ini yang tidak dapat dipungkiri bahwa masih sangat banyak terdapat kesalahan maupun kekurangan di dalamnya.

Dengan menyadari akan sedikitnya ilmu yang penulis miliki, sehingga penulis sangat mengharapkan adanya masukan berupa saran maupun kritik yang dapat membangun demi kesempurnaan laporan ini sendiri maupun kepenulisan di hari mendatang, semoga Laporan Akhir ini dapat bermanfaat bagi kita semua, khususnya Jurusan Administrasi Bisnis dan civitas akademika Politeknik Negeri Sriwijaya serta Insan CV. Daya Makmur.

Palembang, Agustus 2019

Penulis

UCAPAN TERIMA KASIH

Dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini, Penulis menyadari bahwa penulisan ini tidak akan terselesaikan dengan baik tanpa adanya Ridho dari Allah SWT serta bimbingan, bantuan, dorongan dan do'a dari berbagai pihak. Untuk itu pada kesempatan ini dengan penuh rasa syukur dan kerendahan hati penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Dr. Ing. Ahmad Taqwa, M.T., selaku Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya.
2. Bapak Heri Setiawan, S.E., M.AB., selaku Ketua jurusan Administrasi Bisnis.
3. Ibu Dr. Marieska Lupikawati, S.E., M.M., selaku Sekertaris Jurusan Administrasi Bisnis.
4. Ibu Fetty Maretha, S.E., M.M., selaku Koordinator Program Studi Jurusan Administrasi Bisnis.
5. Ibu Fetty Maretha, S.E., M.M., selaku Dosen Pembimbing I Laporan Akhir yang telah bersedia memberikan waktu, pikiran dan tenaga dalam membantu penulisan laporan ini.
6. Bapak Muhammad Riska ME, S.E., M.Si., selaku Dosen Pembimbing II Laporan Akhir yang telah bersedia memberikan waktu, pikiran dan tenaga dalam membantu penulisan laporan ini.
7. Seluruh dosen, karyawan dan staff jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
8. Ibu Lily Wibisono, S.E, selaku Pemilik CV. Daya Makmur.
9. Para karyawan CV. Daya Makmur.
10. Kedua Orang Tua saya tercinta yang selalu memberikan do'a, dukungan semangat serta motivasi saat pembuatan laporan akhir ini.
11. Saudara saya yang selalu menghibur dan membantu dalam proses pembuatan laporan ini.
12. Sahabat-sahabat saya yang turut membantu serta memberikan semangat dan menghibur saat proses pembuatan laporan akhir ini

13. Serta teman-teman seperjuangan khususnya kelas 6 NB.

Akhir kata penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dan memberikan bimbingan kepada penulis, semoga Allah SWT membalas semua kebaikan dan ketulusan yang telah diberikan dan semoga kita selalu mendapatkan perlindungan-Nya. Aamiin.

Palembang, Agustus 2020

Penulis

ABSTRACT

The title of this final report is the influence of the marketing mix on sales volume on the CV. Daya Makmur. The purpose of this study was to determine how much influence the marketing mix applied to the sales volume of CV. Daya Makmur. Data collection methods used were interviews, questionnaires and library research. Data analysis methods used are descriptive and quantitative. Based on the results of the study, that the marketing mix variable is the product has a partial effect on sales volume with the result of t-count 2.290, the marketing mix variable is the price that does not have a partial effect on the sales volume with the result of t-count 1.203, the marketing mix variable is the place which has a partial effect on the sales volume with the result of t-count 2.983 and marketing mix variables namely promotion does not have a partial effect on sales volume with a value of -0.971. Therefore, place variables are the dominant variables that affect sales volume. In addition, the marketing mix of products, prices, places and promotions applied by CV. Daya Makmur has a simultaneous or joint influence on sales volume with a value of 6.356.

*Keywords: **Product, Price, Place, Promotion, and Sales Volume***

ABSTRAK

Judul laporan akhir ini adalah pengaruh bauran pemasaran terhadap volume penjualan pada CV. Daya Makmur. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui seberapa besar pengaruh bauran pemasaran yang diterapkan terhadap volume penjualan CV. Daya Makmur. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara, kuesioner dan riset kepustakaan. Metode analisa data yang digunakan adalah deskriptif dan kuantitatif. Berdasarkan hasil penelitian, bahwa variabel bauran pemasaran yaitu produk berpengaruh secara parsial terhadap volume penjualan dengan hasil t_{hitung} 2.290, variabel bauran pemasaran yaitu harga tidak berpengaruh secara parsial terhadap volume penjualan dengan hasil t_{hitung} 1.203, variabel bauran pemasaran yaitu tempat berpengaruh secara parsial terhadap volume penjualan dengan hasil t_{hitung} 2.983 dan variabel bauran pemasaran yaitu promosi tidak berpengaruh secara parsial terhadap volume penjualan dengan nilai t_{hitung} -0.971. Maka dari itu, variabel tempat merupakan variabel dominan yang berpengaruh terhadap volume penjualan. Selain itu, bauran pemasaran berupa produk, harga, tempat dan promosi yang diterapkan oleh CV. Daya Makmur memiliki pengaruh secara simultan atau bersama-sama terhadap volume penjualan dengan nilai f_{hitung} sebesar 6.356.

Kata kunci: *Produk, Harga, Tempat, Promosi dan Volume Penjualan*

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN LAPORAN AKHIR	ii
SURAT PERNYATAAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
UCAPAN TERIMA KASIH.....	vii
ABSTRACT	ix
ABSTRAK	x
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR TABEL.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Ruang Lingkup Pembahasan	4
1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	5
1.4.1 Tujuan Penelitian	5
1.4.2 Manfaat Penelitian	5
1.5 Metodologi Penelitian	6
1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian.....	6
1.5.2 Jenis dan Sumber Data.....	6
1.5.3 Metode Pengumpulan Data.....	6
1.5.4 Populasi, Sampel dan Teknik Sampling	7
1.5.5 Variabel Penelitian	9
1.6 Metode Analisis Data	10
1.6.1 Uji Validitas dan Uji Reliabilitas Variabel	12
1.6.2 Teknik Pengolahan Data	13
1.6.3 Regresi Linier Berganda	15

1.6.4 Uji T (Parsial).....	16
1.6.5 Uji F (Simultan)	16
1.6.6 Uji Koefisien Determinasi	16

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pengertian Pemasaran.....	18
2.2 Bauran Pemasaran	18
2.2.1 Produk (<i>Product</i>).....	19
2.2.2 Penetapan Harga (<i>Price</i>)	20
2.2.3 Tempat (<i>Place</i>).....	21
2.2.4 Promosi (<i>Promotion</i>).....	22
2.3 Bauran Promosi	24
2.3.1 Periklanan (<i>Advertising</i>)	25
2.3.2 Penjualan Pribadi (<i>Personal Selling</i>)	25
2.3.3 Promosi Penjualan (<i>Sales Promotion</i>)	25
2.3.4 Pemasaran Langsung (<i>Direct Marketing</i>).....	26
2.3.5 Hubungan Masyarakat (<i>Publik Relations</i>)	26
2.4 Pengertian Volume Penjualan	26

BAB III KEADAAN UMUM PERUSAHAAN

3.1 Sejarah Singkat Perusahaan.....	29
3.2 Visi, Misi dan Logo Perusahaan.....	30
3.2.1 Visi Perusahaan.....	30
3.2.2 Misi Perusahaan	30
3.2.3 Logo Perusahaan	30
3.3 Struktur Organisasi dan Pembagian Tugas pada CV. Daya Makmur	31
3.3.1 Pembagian Tugas	32
3.4 Bauran Pemasaran Pada CV. Daya Makmur.....	33
3.4.1 Produk	33
3.4.2 Harga	35
3.4.3 Tempat	36
3.4.4 Promosi	37
3.5 Volume Penjualan Pada CV. Daya Makmur	38

3.6	Profil Responden	39
3.6.1	Profil Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	40
3.6.2	Profil Responden Berdasarkan Usia	41
3.6.3	Profil Responden Berdasarkan Pekerjaan	42
3.7	Rekapitulasi Kuesioner	43

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1	Hasil	47
4.1.1	Hasil Uji Validitas	47
4.1.2	Hasil Uji Reliabilitas	53
4.1.3	Regresi Linier Berganda	54
4.1.3.1	Uji T (Parsial)	55
4.1.3.2	Uji F (Simultan)	58
4.1.3.3	Uji Koefisien Determinasi	60
4.2	Pembahasan	62
4.2.1	Pengaruh Produk (<i>Product</i>) terhadap Volume Penjualan pada CV. Daya Makmur	62
4.2.2	Pengaruh Harga (<i>Price</i>) terhadap Volume Penjualan pada CV. Daya Makmur	62
4.2.3	Pengaruh Tempat (<i>Place</i>) terhadap Volume Penjualan pada CV. Daya Makmur	63
4.2.4	Pengaruh Promosi (<i>Promotion</i>) terhadap Volume Penjualan pada CV. Daya Makmur	63
4.2.5	Pengaruh Produk, Harga, Tempat dan Promosi terhadap Volume Penjualan pada CV. Daya Makmur	64

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1	Kesimpulan	66
5.2	Saran	67

DAFTAR PUSTAKA LAMPIRAN

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Kerangka Berfikir	14
Gambar 3.1 Logo Perusahaan	30
Gambar 3.2 Struktur Organisasi CV. Daya Makmur	31
Gambar 3.3 Papan Nama CV. Daya Makmur	37
Gambar 3.4 Kartu Nama CV. Daya Makmur	38

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Tabel Data Penjualan Mobil di CV. Daya Makmur Tahun 2017-2019	3
Tabel 1.2	Variabel Konsep.....	10
Tabel 1.3	Skala Pengukuran Likert.....	11
Tabel 3.1	Produk Kendaraan pada CV.....	34
Tabel 3.2	Harga Kendaraan pada CV. Daya Makmur.....	36
Tabel 3.3	Tabel Data Penjualan Mobil di CV. Daya Makmur Tahun 2017-2019	39
Tabel 3.4	Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	40
Tabel 3.5	Responden Berdasarkan Usia	41
Tabel 3.6	Responden Berdasarkan Pekerjaan.....	42
Tabel 3.7	Hasil Rekapitulasi Kuesioner Pada CV. Daya Makmur	43
Tabel 4.1	Hasil Uji Validitas Variabel Produk (<i>Product</i>) (X1)	48
Tabel 4.2	Hasil Uji Validitas Variabel Harga (<i>Price</i>) (X2)	49
Tabel 4.3	Hasil Uji Validitas Variabel Tempat (<i>Place</i>) (X3)	50
Tabel 4.4	Hasil Uji Validitas Variabel Promosi (<i>Promotion</i>) (X4)	51
Tabel 4.5	Hasil Uji Validitas Variabel Volume Penjualan (Y)	52
Tabel 4.6	Hasil Uji Reliabilitas Variabel Produk (X1), Harga (X2), Tempat (X3), Promosi (X4) dan Volume Penjualan (Y)	54
Tabel 4.7	Hasil Uji T	56
Tabel 4.8	Hasil Uji F	59
Tabel 4.9	Hasil Uji Koefisien Determinasi	61

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Surat Pengantar Izin Pengambilan Data
- Lampiran 2 Surat Izin Pengambilan Data
- Lampiran 3 Surat Balasan Izin Pengambilan Data
- Lampiran 4 Surat Pernyataan Bimbingan Laporan Akhir
- Lampiran 5 Lembar Kesepakatan Laporan Akhir Pembimbing I
- Lampiran 6 Lembar Kesepakatan Laporan Akhir Pembimbing II
- Lampiran 7 Lembar Bimbingan Laporan Akhir Pembimbing I
- Lampiran 8 Lembar Bimbingan Laporan Akhir Pembimbing II
- Lampiran 9 Lembar Rekomendasi Ujian Laporan Akhir
- Lampiran 10 Lembar Kunjungan Mahasiswa
- Lampiran 11 Daftar Pertanyaan Wawancara
- Lampiran 12 Hasil SPSS
- Lampiran 13 Kuesioner
- Lampiran 14 Lembar Revisi Ujian Laporan Akhir
- Lampiran 15 Lembar Persetujuan Revisi Laporan Akhir