



**Implementasi Bauran Promosi terhadap *Volume* Penjualan Pada
Cafe Happy Coffee Jember**

Diajukan Guna Melengkapi Tugas Akhir Dan Memenuhi Salah Satu Syarat Untuk
Menyelesaikan Program Studi (S1) Manajemen Dan Memperoleh Gelar Sarjana
Ekonomi

SKRIPSI

Oleh:

IRWANTO YULIYANTO

NIM: 1410411087

EKONOMI MANAJEMEN

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JEMBER

2018

MOTTO

Menyanyikan waktu lebih buruk dari kematian. Karena kematian
memisahkanmu dari dunia sementara menyanyikan waktu memisahkanmu dari
Allah.

(Imam bin Al Qayim)

Banyak kegagalan hidup terjadi karena orang-orang tidak menyadari betapa
dekatnya kesuksesan ketika mereka menyerah.

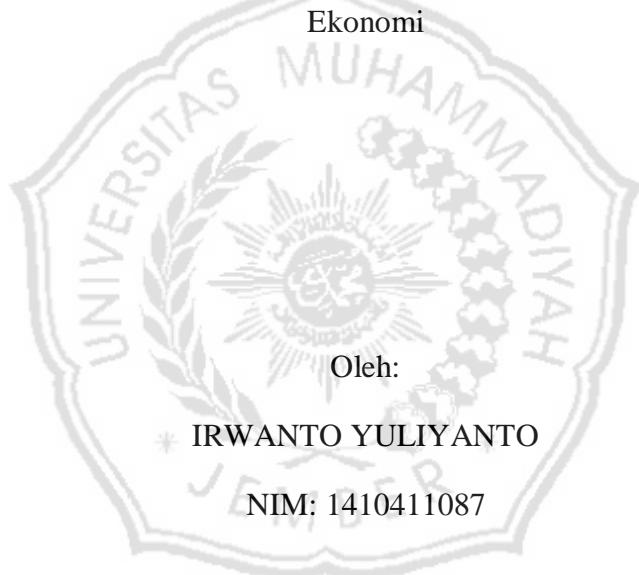
(Thomas Alfa Edison)



**Implementasi Bauran Promosi terhadap *Volume Penjualan Pada
Cafe Happy Coffee Jember***

SKRIPSI

Diajukan Guna Melengkapi Tugas Akhir Dan Memenuhi Salah Satu Syarat Untuk
Menyelesaikan Program Studi (S1) Manajemen Dan Memperoleh Gelar Sarjana
Ekonomi



EKONOMI MANAJEMEN

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JEMBER

2018

ABSTRAK

Yuliyanto, Irwanto. 2018. Implementasi Bauran Promosi terhadap *Volume Penjualan Pada Café Happy Coffee Jember*. Skripsi. Program Studi Ekonomi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Muhammadiyah Jember. Pembimbing: (1) Drs. M. Naely Azhad, M.Si, (2) Haris Hermawan, SE, MM.

Kata Kunci: Bauran Promosi, *Personal Selling*, *Mass Selling*, Promosi Penjualan, *Volume Penjualan*

Pemasaran merupakan salah satu dari kegiatan-kegiatan pokok yang dilakukan oleh para pengusaha. Pada dasarnya tujuan dalam mendirikan usaha adalah mencari laba sebanyak-banyaknya. Keberhasilan strategi pemasaran dipengaruhi oleh beberapa faktor termasuk bauran promosi yang dikembangkannya seperti *Personal Selling*, *Mass Selling*, dan Promosi Penjualan.

Café Happy Coffee Jember juga telah memperhatikan dan melaksanakan unsur penting pada strategi pemasarannya. Berdasarkan uraian diatas, peneliti tertarik untuk meneliti faktor – faktor yang berpengaruh terhadap peningkatan *volume penjualan* pada *café Happy Coffee* Jember dengan judul “Implementasi Bauran Promosi terhadap *Volume Penjualan Pada Café Happy Coffee Jember*”.

Dalam penelitian ini variabel pengamatan yang digunakan yaitu *Personal Selling*, *Mass Selling* dan Promosi Penjualan yang dapat mempengaruhi Peningkatan *Volume Penjualan*. Dengan desain penelitian Eksplanatori (*Explanatory Research*). Pengambilan data penelitian dilakukan dengan kuesioner yang diberikan kepada 30 pengunjung atau pelanggan *cafe* yang diukur menggunakan Skala *likert* dan di uji dengan SPSS.

Hasil pengujian hipotesis membuktikan bahwa *personal selling* dan *mass selling* memiliki pengaruh signifikan 0,00. Hasil ini menunjukkan jika *personal selling* dan *mass selling* berpengaruh terhadap *volume penjualan*. Disisi lain, promosi penjualan memiliki pengaruh signifikan terhadap *volume penjualan*, karena variabel promosi penjualan memiliki nilai signifikasi 0,01.

Berdasarkan hasil diatas disimpulkan bahwa *Personal selling*, *mass selling* dan promosi penjualan yang dilakukan di *cafe Happy Coffee* Jember berpengaruh positif terhadap peningkatan *volume penjualan*.

ABSTRACT

Yuliyanto, Irwanto. 2018. Implementasi Bauran Promosi terhadap *Volume Penjualan Pada Café Happy Coffee Jember*. Skripsi. Economic Management Program, Economic Faculty, University Muhammadiyah of Jember. Advisors: (1) Drs. M. Naely Azhad, M.Si, (2) Haris Hermawan, SE, MM.

Key Word: *Promotion Mix, Personal Selling, Mass Selling, Sales Promotion, Selling Volume.*

Marketing is one of the main activities carried out by entrepreneurs. The whole purpose of establishing a business is to make as much profit as possible. The success of the marketing strategy is influenced by several factors including the promotional mix developed such as Personal Selling, Mass Selling, and Personal Promotions.

Happy Coffee Jember Café has also paid attention to and implemented the important elements in its marketing strategy. Based on the reason above, the researchers are interested in analyzing the factors that influence the increase in sales volume at Happy Coffee Jember café with the title "Implementation of Promotion Mix on Sales Volume at Café Happy Coffee Jember".

In this study, the observation variables used are Personal Selling, Mass Selling, and Sales Promotion that can affect the increase in sales volume. Explanatory research design is used to do the research. The data collection was carried out with a questionnaire given to 30 respondents or cafe customers which was measured using the Likert scale and tested with SPSS.

The results of hypothesis testing prove that Personal Selling and Mass Selling have a significant influence of 0.00. These results indicate that Personal Selling and Mass Selling affect Sales Volume. On the other hand, Sales Promotion has a significant effect on sales volume, because sales promotion variables have a significance value of 0.01.

Based on the statistic result, it can be concluded that personal selling, mass selling and sales promotion which was done by Happy Coffe Jember cafe gave positive impact on increased selling volume.

KATA PENGANTAR

Puji syukur saya persembahkan kepada Allah SWT, karena berkat izin dan ridhoNya pada akhirnya Peneliti dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “Implementasi Bauran Promosi terhadap *Volume Penjualan Pada Cafe Happy Coffee Jember”.*

Peneliti sadar bahwa laporan ini tidak mungkin terwujud tanpa bantuan dari pihak lain.

1. Ibu Dr. Arik Susbiyani, M.Si. sebagai Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Jember yang telah memberikan kemudahan dalam penyelesaian skripsi ini.
2. Bapak Drs. Anwar, M.Sc. selaku Ketua Program Studi Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Jember yang telah membantu dan mempermudah proses pengajuan skripsi.
3. Bapak Dr. Toni Herlambang, MM. selaku Dosen Penguji yang telah memberikan saran dan bimbingan kepada peneliti.
4. Dosen pembimbing saya, bapak Drs. M. Naely Azhad, M.Si selaku Dosen Pembimbing I dan Bapak Haris Hermawan, SE, MM. sebagai Dosen Pembimbing II yang sudah membimbing saya dengan teliti dan sabar, terimakasih.

Peneliti menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, baik karena keterbatasan ilmu yang dimiliki maupun kesalahan dari pihak pribadi. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi peneliti, pembaca dan bagi almamater tercinta.

Jember,

Peneliti

Irwanto Yuliyanto

NIM. 1410411087

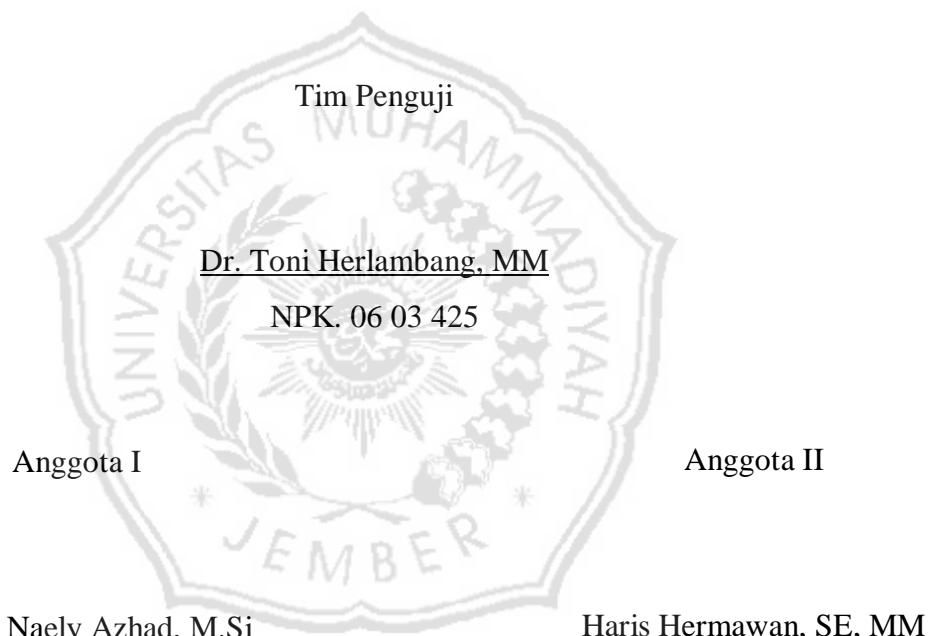
PENGESAHAN

Skripsi berjudul: “Implementasi Bauran Promosi terhadap *Volume Penjualan Pada Cafe Happy Coffee Jember”* telah diuji dan disahkan oleh Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Jember pada:

Hari : -

Tanggal : -

Tempat : Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Jember



Mengesahkan

Dekan
Fakultas Ekonomi

Ketua Program Studi
Manajemen

Dr. Arik Susbiyani, M.Si.
NPK. 01 09 289

Drs. Anwar, M.Sc.
NPK. 85 03 125



DAFTAR ISI

SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL.....	ii
LOGO.....	iii
MOTTO	iv
PERSETUJUAN SKRIPSI	v
PENGESAHAN SKRIPSI	vi
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	vii
KATA PENGANTAR	viii
PERSEMAHAN	ix
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
ABSTRAK	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Tujuan Penelitian	4
1.4 Manfaat Penelitian	4
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	6
2.1 Tinjauan Teori.....	6
2.1.1 Pemasaran	6
2.1.2 Bauran Promosi.....	6
2.1.3 Keterkaitan Promosi dengan Penjualan	12
2.2 Penelitian Terdahulu	14
2.2.1 Kerangka Konseptual	15
2.3 Hipotesis	16
BAB III METODE PENELITIAN.....	18
3.1 Identifikasi Variabel.....	18

3.2 Definisi Oprasional Variabel	18
3.3 Desain Penelitian	21
3.4 Jenis Data	21
3.5 Populasi Penelitian.....	21
3.6 Teknik Pengumpulan Dan Pengukuran Data	22
3.6.1 Teknik Pengumpulan Data.....	22
3.6.2 Teknik Pengukuran Data.....	22
3.7 Uji Instrumen Data.....	23
3.7.1 Uji validasi	23
3.7.2 Uji Reliabilitas	24
3.8 Metode Analisis Data.....	25
3.8.1 Uji Asumsi Klasik	25
3.8.2 Analisis Koefisien Determinan Berganda (R2)	26
3.8.3 Uji Hipotesis	26
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	27
4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian	27
4.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan	27
4.1.2 Visi dan Misi	27
4.1.3 Struktur Organisasi	27
4.2 Statistik Deskriptive.....	29
4.3 Pengujian Instrumen Data.....	30
4.4 Pengujian Asumsi Klasik	31
4.5 Uji Hipotesis	35
4.5.1 Koefisien Determinasi.....	36
4.6 Pembahasan.....	37
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	40
5.1 Kesimpulan	40
5.2 Saran	40
DAFTAR PUSTAKA	42

PERSETUJUAN SKRIPSI

Implementasi Bauran Promosi terhadap *Volume Penjualan Pada Cafe Happy Coffee Jember*



Oleh :

Irwanto Yuliyanto
NIM. 1410411087

Pembimbing:

Dosen Pembimbing I : Drs. M. Naely Azhad, M.Si

Dosen Pembimbing II : Haris Hermawan, SE, MM

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Irwanto Yuliyanto

NIM : 1410411087

Prodi : Manajemen Ekonomi

Menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa karya ilmiah berupa skripsi yang berjudul: *Implementasi Bauran Promosi terhadap Volume Penjualan Pada Cafe Happy Coffee Jember* adalah hasil karya sendiri. Kecuali jika dalam beberapa kutipan substansi telah saya sebutkan sumbernya. Belum pernah diajukan pada institusi manapun, serta bukan karya plagiat atau jiplakan. Saya bertanggung jawab atas keaslian dan kebenaran isinya, sesuai dengan sikap ilmiah.

Demikian peryataan ini Saya buat dengan sebenarnya, tanpa adanya tekanan dan paksaan dari pihak manapun serta Saya bersedia memperoleh sanksi akademik dan siap dituntut dimuka hukum, jika ternyata dikemudian hari ada pihak-pihak yang dirugikan dari peryataan yang tidak benar tersebut.

Jember,

Yang menyatakan,

Materai 6000

Irwanto Yuliyanto

NIM. 1410411187

PERSEMBAHAN

Skripsi ini saya persembahkan kepada:

1. Allah SWT yang telah memberikan hidayah dan karunia-Nya, sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi tepat pada waktunya.
2. Kedua orang tua tercinta, bapak Agus Yanto dan ibu Marwana beserta keluarga besar Misjono sekeluarga yang telah mendoakan dan memberi kasih sayang serta atas pengorbanannya selama ini.
3. Teman-teman manajemen angkatan 2014 Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Jember yang telah mendukung dan berbagi informasi mengenai skripsi.
4. Saudara/i ku tercinta di UKM Musik “Gudang Production” yang telah memberikan ilmu serta pengalaman dan menjadi tempat bernalung selama kuliah.
5. Semua orang yang tidak bisa saya sebutkan satu per satu, yang telah berpartisipasi dalam penyelesaian skripsi.
6. Almamater yang saya banggakan Universitas Muhammadiyah Jember.

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1. Tabel 2.1: Tinjauan Penelitian Terdahulu	14
2. Tabel 4.1: Jenis Kelamin responden	29
3. Tabel 4.2: Responden Menurut Usia	29
4. Tabel 4.3: Hasil Uji Validitas	30
5. Tabel 4.4: Hasil Uji Reliabilitas.....	31
6. Tabel 4.5: Hasil Uji Multikolinearitas	32
7. Tabel 4.6: Hasil Uji Hipotesis.....	36
8. Tabel 4.7: Hasil Uji Koefisien Determinasi.....	36



DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
1. Gambar 4.1 Hasil Uji Heteroskedastisitas	33
2. Gambar 4.2 Hasil Uji Normalitas	34



DAFTAR LAMPIRAN

- | | |
|------------|--------------------------------|
| LAMPIRAN 1 | : Pengantar Instrumen |
| LAMPIRAN 2 | : Petunjuk Pengisian Kuesioner |
| LAMPIRAN 3 | : Kuesioner Penelitian |
| LAMPIRAN 4 | : Uji Validitas Instrumen |
| LAMPIRAN 5 | : Uji Reliabilitas Instrumen |
| LAMPIRAN 6 | : Rekapitulasi Kuesioner |
| LAMPIRAN 7 | : Hasil Uji Asumsi Klasik |
| LAMPIRAN 8 | : Hasil Uji Hipotesis |
| LAMPIRAN 9 | : Dokumentasi |

