



**UNIVERSITAS
PGRI ADI BUANA
SURABAYA**

SKRIPSI

**Pengaruh Strategi 4P yang diterapkan Pada
Toko Bangunan Yudha Abadi Gresik Terhadap
Volume Penjualan**

Adam Kurniawan
181500063

Dosen Pembimbing
Bisma Arianto, S.E., M.M

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
2022**

**PENGARUH STRATEGI 4P YANG DITERAPKAN PADA
TOKO BANGUNAN YUDHA ABADI GRESIK TERHADAP
VOLUME PENJUALAN**

SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian persyaratan memperoleh
Gelar Sarjana Manajemen (SM) Program Studi Manajemen
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas PGRI AdiBuana Surabaya

Adam Kurniawan

NIM : 181500063

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS PGRI ADIBUANA SURABAYA**

2022


HALAMAN PENGESAHAN

Judul Skripsi : Pengaruh Strategi 4P yang diterapkan Pada Toko Bangunan Yudha Abadi Gresik Terhadap Volume Penjualan


a. Nama : Adam Kurniawan
b. Nim : 181500063
c. Program Studi : Manajemen
d. Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas PGRI Adi Buana Surabaya
e. Alamat E-mail : adamkurniawan1608@gmail.com

Surabaya, 30 Agustus 2022

Mengetahui,
Ketua Program Studi Manajemen


Made Bagus Dwiarta, S.E., M.M
NPP : 1109598/DY

Dosen Pembimbing


Bisma Arianto, SE., M.M
NPP : 1302663/DY

Menyetujui
Dekan


Tony Susilo Wibowo, SE., MPD, MSM
NPP : 0709494/DY

BERITA ACARA UJIAN SKRIPSI

Skripsi ini diterima dan disetujui oleh Panitia Ujian Skripsi Sarjana Manajemen Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas PGRI Adi Buana Surabaya.


Pada Hari : Senin
Tanggal : 01 Agustus 2022
Tahun : 2022

Penguji I



Dr. Taudlikul Afkar, S.Pd.,
M.Pd., M.Ak., CBOA., CIRP.,
CPRW., CCMA., CPSP.,
CSSA., CCBC., CSEM.,
CSSWB., CODP., CSOPA
NPP. 1607787/DY

Penguji II



Dr. Untung Lasiyono, S.E.,
M.Si
NPP. 9102331/DY

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Adam Kurniawan

Nim : 181500063

Program Studi : Manajemen

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Universitas PGRI Adi
Buana Surabaya

Dangan ini menyatakan bahwa penelitian skripsi saya dengan judul "**Pengaruh Strategi 4P yang Diterapkan Pada Toko Bangunan Yudha Abadi Gresik Terhadap Volume Penjualan**" yang saya usulkan dalam rangka memenuhi salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Manajemen (S.M) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas PGRI Adi Buana Surabaya Tahun Akademik 2021-2022 bersifat original.

Bilamana di kemudian hari ditemukan ketidak sesuaian dengan pernyataan ini, maka saya bersedia dituntut dan diproses dengan ketentuan hukum yang berlaku.

Demikian pernyataan ini dibuat dengan sesungguhnya dan sebenar-benarnya.

Surabaya, 29 Agustus 2022



Adam kurniawan
NIM. 181500063

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada kehadiran Allah SWT yang senantiasa memberikan kemudahan dan kelancaran sehingga mampu menyelesaikan ini dengan tepat waktu. Dengan judul skripsi **“Pengaruh Strategi 4P yang Diterapkan di Toko Bangunan Yudha Abadi Gresik Terhadap Volume Penjualan”** Dalam penyusunan skripsi ini, penulis mendapatkan banyak bantuan, bimbingan dan dukungan dari pihak lain. Sehingga pada kesempatan ini penulis menyampaikan rasa hormat dan terima kasih kepada :

1. Bapak Dr. M. Subandowo M.S selaku Rektor Universitas PGRI Adi Buana Surabaya.
2. Bapak Tony Susilo Wibowo, S.E., M.Pd., M.S.M., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas PGRI Adi Buana Surabaya,
3. Bapak Bisma Arianto, S.E., M.M sebagai dosen pembimbing yang telah bersedia meluangkan waktu untuk memberi bimbingan, pengarahan, selama proses penyusunan skripsi ini hingga selesai.
4. Bapak I Made Bagus Dwiarta S.E., M.M selaku ketua program studi Manajemen Universitas PGRI Adi Buana Surabaya.
5. Bapak dan Ibu Dosen pengajar Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas PGRI Adi Buana Surabaya yang telah membekali ilmu pengetahuan dan wawasan.
6. Bapak Yudha selaku pemilik Toko Bangunan.
7. Orang tua kami yang memberi semangat dan doa.
8. Kakak kandung Susilo Wati yang telah membiayai serta mendukung sampai saat ini.

9. Teman-teman kelas Manajemen B 2018 atas segala bantuan dan kerjasamanya.
10. Ifa Ayu Yuliana yang telah membantu sampai Skripsi ini selesai
11. Semua yang tidak bisa penulis sebutkan satu per satu. Pastiya tak henti-henti penulis sampaikan semoga amal baik semua pihak mendapat balasan yang berlipat ganda dari sang pencipta yang pengasih dan penyayang Allah SWT. Amin

Surabaya, 29 Agustus 2022

Peneliti

ABSTRAK

Penelitian ini diharapkan dapat memutuskan, adanya pengaruh pada Strategi 4P Yang Diterapkan Pada Toko Bangunan Yudha Abadi Gresik Terhadap Volume Penjualan. Penelitian ini menggunakan metodologi kuantitatif. Jumlah responden dalam ulasan ini berjumlah 60 konsumen Toko Bangunan Yudha Abadi. Teknik pengambilan sampel yang digunakan yaitu oleh peneliti adalah Accidental Sampling (Sampel secara kebetulan). Metode analisis data yang digunakan yaitu Uji validitas, Uji reliabilitas, Uji asumsi klasik, terdiri dari (Uji Normalitas, Multikolinieritas, Heteroskedastisitas, dan Autokorelasi), analisis regresi linier berganda, Uji t dan Uji f menggunakan *Software SPSS versi 24.0 for Windows*. Hasil penelitian dapat diperoleh bahwa variabel harga, produk, lokasi dan promosi tidak berpengaruh signifikan terhadap volume penjualan. Secara simultan variabel harga, produk, lokasi dan promosi berpengaruh terhadap volume penjualan.

Kata.kunci : Strategi 4P (harga, produk, tempat, promosi), Volume Penjualan

ABSTRACT

This research is expected to be able to decide, there is an influence on the 4P strategy applied to the Yudha Abadi Gresik Building Store on sales volume. This study uses a quantitative methodology. The number of respondents in this review is 60 consumers of the Yudha Abadi Building Shop. The sampling technique used by the researcher is Accidental Sampling (sampling by chance). The data analysis method used is test validity, test reliability, test assumption classic of (normality test, multicollinearity, heteroscedasticity and autocorrelation), multiple linear regression analysis, t-test and F-test using SPSS software version 24.0 for Windows. The results of the study can be obtained that the variables of price, product, location and promotion have no significant effect on sales volume. Simultaneously the variables of price, product, location and promotion have an effect on sales volume.

Keywords : 4P Strategy (price, product, place, promotion), Trading Volume

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
BERITA ACARA UJIAN SKRIPSI	iii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN	iv
KATA PENGANTAR	v
ABSTRAK	vii
ABSTRACT	viii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	4
1.3 Tujuan Penelitian.....	4
1.4 Manfaat Penelitian.....	4
BAB 2 TELAAH PUSTAKA	7
2.1 Penelitian Terdahulu.....	7
2.2 Landasan Teori.....	14
2.2.1 Pengertian Strategi pemasaran.....	14
2.2.2 Indikator Strategi Pemasaran.....	17
2.2.2.1 Pengertian Produk.....	17
2.2.2.2 Pengertian Harga.....	18
2.2.2.3 Pengertian Tempat.....	20
2.2.2.4 Pengertian Promosi.....	21
2.2.3 Konsep Pemasaran.....	22
2.2.4 Pengertian Volume Penjualan.....	23
2.2.4.1 Indikator Volume Penjualan.....	24
2.3 Kerangka Konseptual.....	25
2.4 Hipotesis.....	26
BAB 3 METODE PENELITIAN	31
3.1 Metode Penelitian.....	31
3.2 Populasi, Sampel, dan Teknik Pengambilan Sampel.....	34

3.2.1	Populasi	34
3.2.2	Sampel	34
3.2.3	Teknik Pengambilan Sampel	35
3.3	Jenis dan Sumber Data	36
3.4	Teknik Pengumpulan Data.....	36
3.4.1	Prosedur Pengumpulan Data	36
3.4.2	Kuisisioner	37
3.4.3	Skala Pengukuran.....	37
3.4.4	Lokasi dan jadwal Penelitian.....	38
3.5	Variabel Penelitian dan Definisi Operational	
	Variabel.....	38
3.5.1	Variabel Bebas.....	38
3.5.1.1	<i>Product (X1)</i>	39
3.5.1.2	<i>Price (X2)</i>	39
3.5.1.3	<i>Place (X3)</i>	39
3.5.1.4	<i>Promotion(X4)</i>	40
3.5.2	Variabel Terikat	40
3.5.2.1	Peningkatan Volume Penjualan (Y).....	40
3.6	Teknik Analisa Data	41
3.6.1	Pengujian Instrumen Penelitian	41
3.6.1.1	Uji Validitas	41
3.6.1.2	Uji Reliabilitas	41
3.6.2	Pengujian Asumsi Klasik	42
3.6.2.1	Uji Normalitas	42
3.6.2.2	Uji Multikolinieritas.....	42
3.6.2.3	Uji Autokorelasi	43
3.6.2.4	Uji Heteroskedastisitas	43
3.6.3	Analisa Regresi Linier Berganda	44
3.6.4	Pengujian Hipotesis.....	45
3.6.4.1	Uji Parsial (Uji t)	45
3.6.4.2	Uji Statistik Simultan (Uji F).....	45
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....		47
4.1	Hasil Penelitian.....	47
4.1.1	Gambaran Umum Perusahaan	47
4.1.2	Struktur Organisasi	48
4.1.3	Deskripsi Jabatan.....	49

4.1.4 Visi dan Misi Perusahaan	49
4.2 Penyajian data	50
4.2.1 Karakteristik Responden	50
4.3 Hasil Distribusi Frekuensi Variabel Penelitian.....	51
4.3.1 Penilaian Responden Terhadap Butir Pernyataan... 51	
4.3.1.1 Variabel Produk	51
4.3.1.2 Variabel Harga	52
4.3.1.3 Variabel Promosi.....	53
4.3.1.4 Variabel Lokasi.....	54
4.3.1.5 Variabel Volume Penjualan.....	55
4.4 Analisa Data Pembelian.....	56
4.4.1 Pengujian instrument Penelitian	56
4.4.2 Hasil Pengujian Instrumen Penelitian	56
4.4.2.1 Uji Validasi	56
4.4.2.2 Uji Reabilitas.....	58
4.4.3 Uji Asumsi Klasik	61
4.4.3.1 Uji Normalitas	61
4.4.3.2 Uji Multikolineritas.....	62
4.4.3.3 Uji Heteroskedastisitas	63
4.4.3.4 Uji Autokorelasi	64
4.4.4 Analisis Regresi Linier Berganda.....	65
4.4.5 Hipotesis Penelitian.....	67
4.4.5.1 Uji t	67
4.4.5.2 Uji f	68
4.4.6 Pembahasan Hasil Penelitian	69
BAB V SIMPULAN DAN SARAN	77
5.1 Simpulan.....	77
5.2 Saran.....	78
DAFTAR PUSTAKA	81

DAFTAR TABEL

TABEL 3.1 Tabel Penjualan	35
TABEL 3.2 Skala Likert	38
TABEL 4.1 Karakteristik Responden berdasarkan Usia.....	50
TABEL 4.2 Karakteristik Responden berdasarkan Jenis Kelamin.....	51
TABEL 4.3 Distribusi frekuensi Produk	52
TABEL 4.4 Distribusi frekuensi Harga	53
TABEL 4.5 Distribusi frekuensi Pomosi	53
TABEL 4.6 Distribusi frekuensi Lokasi.....	54
TABEL 4.7 Distribusi frekuensi Volume Penjualan.....	55
TABEL 4.8 Uji Validasi.....	57
TABEL 4.9 Uji Reliabilitas.....	58
TABEL 4.10 Uji Normalitas.....	62
TABEL 4.11 Uji Multikolineritas	63
TABEL 4.12 Uji Heteroskedastisitas.....	64
TABEL 4.13 Uji Run-test	65
TABEL 4.14 Uji Analisis Linear Berganda.....	66
TABEL 4.15 Hasil Pengujian t.....	67
TABEL 4.16 Hasil Pengujian f.....	68

DAFTAR GAMBAR

GAMBAR 2.1 Kerangka Konseptual	25
GAMBAR 4.1 Toko Bangunan Yudha Abadi	47
GAMBAR 4.2 Struktur Organisasi.....	48

DAFTAR LAMPIRAN

- LAMPIRAN 1 : Surat Ijin Penelitian
- LAMPIRAN 2 : Surat Balasan Dari Tempat Penelitian
- LAMPIRAN 3 : Berita Acara Ujian Proposal
- LAMPIRAN 4 : Kuesioner Penelitian
- LAMPIRAN 5 : Tabulasi harga
- LAMPIRAN 6 : Tabulasi produk
- LAMPIRAN 7 : Tabulasi Lokasi
- LAMPIRAN 8 : Tabulasi Promosi
- LAMPIRAN 9 : Tabulasi Volume Penjualan
- LAMPIRAN 10 : Hasil Pengolahan SPSS
- LAMPIRAN 11 : Lembar Persetujuan Seminar Proposal
- LAMPIRAN 12 : Kartu Bimbingan Skripsi
- LAMPIRAN 13 : Surat Hasil Plagiasi