

**PENGARUH BAURAN PEMASARAN TERHADAP
PENINGKATAN PENJUALAN PADA TOKO
BANGUNAN SUMBER TANI SIMPANG
SUKA JADI KEC. SUNGAI KANAN**

SKRIPSI

Untuk Memenuhi Persyaratan Memperoleh Gelar Sarjana
Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Labuhanbatu



OLEH

ABEL
22.012.00.261

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS LABUHANBATU
RANTAUPRAPAT
2026**

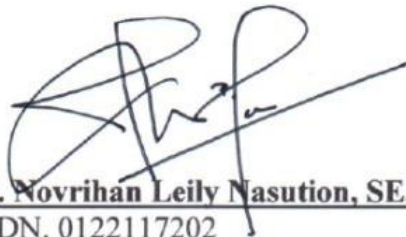
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

JUDUL : PENGARUH BAURAN PEMASARAN TERHADAP
PENINGKATAN PENJUALAN PADA TOKO BANGUNAN
SUMBER TANI SIMPANG SUKA JADI KEC. SUNGAI
KANAN
NAMA MAHASISWA : ABEL
NPM : 2201200261
PROGRAM STUDI : S – I MANAJEMEN

Pada Tanggal : MEI 2026

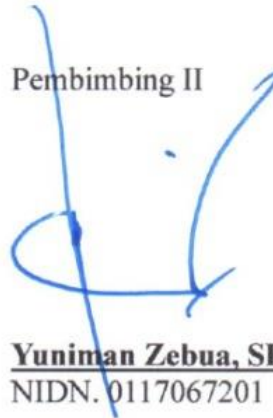
DISETUJUI :

Pembimbing I



Hj. Novrihan Leily Nasution, SE.,M.Si
NIDN. 0122117202

Pembimbing II



Yuniman Zebua, SE.,MM
NIDN. 0117067201

DEKAN



Dr. Zulkarnain Nasution, SE.,M.Si
NIDN. 0116087401

MENYETUJUI :

KAPRODI MANAJEMEN



Yuniman Zebuan, SE.,MM
NIDN. 0117067201

LEMBAR PENGESAHAN NASKAH TUGAS AKHIR

JUDUL : PENGARUH BAURAN PEMASARAN TERHADAP
PENINGKATAN PENJUALAN PADA TOKO BANGUNAN
SUMBER TANI SIMPANG SUKA JADI KEC. SUNGAI
KANAN
NAMA : ABEL
NPM : 2201200261
PROGRAM STUDI : S – I MANAJEMEN

Telah diuji dan Dinyatakan Lulus Dalam Ujian Sarjana
Pada tanggal Mei 2026

TIM PENGUJI

Penguji I (Ketua)

Nama : Hj. Novrihan Leily Nasution, SE.,M.Si
NIDN : 0122117202

Tanda Tangan

Penguji II (Anggota)

Nama : Yuniman Zebua, SE.,MM
NIDN : 0117067201

Penguji III (Anggota)

Nama : Meisa Fitri Nasution, S.Pd.,M.Hum
NIDN : 128058802

Rantauprapat, Mei 2026

Dekan Fakultas
Ekonomi dan Bisnis

Dr. Zulkarnain Nasution, SE.,M.Si
NIDN. 0116087401

Ketua Program Studi
Manajemen

Yuniman Zebuan, SE.MM
NIDN. 0117067201



PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

JUDUL : PENGARUH BAURAN PEMASARAN TERHADAP
PENINGKATAN PENJUALAN PADA TOKO BANGUNAN
SUMBER TANI SIMPANG SUKA JADI KEC. SUNGAI
KANAN
NAMA : ABEL
NPM : 2201200261
PROGRAM STUDI : S – I MANAJEMEN

Dengan ini penulis Menyatakan bahwa skripsi ini disusun dengan sebagai syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana pada Program Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan di Universitas Labuhanbatu adalah hasil karya penulis sendiri. Semua kutipan maupun rujukan dalam penulisan skripsi ini telah penulis cantumkan sumbernya dengan benar sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Jika dikemudian hari ternyata ditemukan seluruh atau Sebagian skripsi ini bukan hasil karya penulis atau plagiat, penulis bersedia menerima sanksi Pencabutan Gelar Akademik yang disandang dan sanksi – sanksi lainnya sesuai dengan peraturan dan perundang – undangan yang berlaku.

Rantauprapat, April 2026
Yang membuat pernyataan



ABEL
NPM. 2201200261

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh bauran pemasaran terhadap peningkatan penjualan pada Toko Bangunan Sumber Tani Simpang Suka Jadi Kecamatan Sungai Kanan. Bauran pemasaran yang diteliti meliputi produk, harga, tempat, dan promosi sebagai variabel independen, sedangkan peningkatan penjualan sebagai variabel dependen.

Metode penelitian yang digunakan adalah metode kuantitatif dengan pendekatan survei. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh konsumen yang berbelanja di Toko Bangunan Sumber Tani Simpang Suka Jadi Kecamatan Sungai Kanan. Teknik pengambilan sampel menggunakan metode purposive sampling. Pengumpulan data dilakukan melalui penyebaran kuesioner, observasi, dan dokumentasi. Data yang diperoleh dianalisis menggunakan uji validitas, uji reliabilitas, analisis regresi linear berganda, uji t, uji F, dan koefisien determinasi (R^2).

Hasil penelitian menunjukkan bahwa bauran pemasaran secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap peningkatan penjualan pada Toko Bangunan Sumber Tani Simpang Suka Jadi Kecamatan Sungai Kanan. Secara parsial, variabel produk, harga, tempat, dan promosi memiliki pengaruh positif terhadap peningkatan penjualan. Nilai koefisien determinasi menunjukkan bahwa bauran pemasaran mampu menjelaskan variasi peningkatan penjualan, sedangkan sisanya dipengaruhi oleh faktor lain di luar model penelitian.

Berdasarkan hasil penelitian, disarankan agar Toko Bangunan Sumber Tani terus meningkatkan kualitas produk, menetapkan harga yang kompetitif, memperluas strategi promosi, serta meningkatkan kemudahan akses lokasi guna meningkatkan penjualan dan mempertahankan daya saing usaha.

Kata Kunci: Bauran Pemasaran, Produk, Harga, Tempat, Promosi, Peningkatan Penjualan.

DAFTAR ISI

	Halaman
LEMBAR PENGESAHAN	i
LEMBAR PENGESAHAN NASKAH TUGAS AKHIR.....	ii
PERNYATAAN.....	iii
ABSTRAK	iv
DAFTAR ISI.....	v
BAB I. PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Batasan dan Perumusan Masalah	5
1. Batasan Masalah.....	5
2. Perumusan Masalah.....	5
C. Tujuan Penelitian	5
D. Manfaat Penelitian	6
BAB II. LANDASAN TEORI.....	7
A. Penelitian Terdahulu	7
B. Uraian Teori	9
C. Kerangka Konseptual	19
D. Hipotesis Penelitian.....	19
BAB III. METODE PENELITIAN	21
A. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	21
1. Lokasi Penelitian	21
2. Waktu Penelitian	21
B. Populasi dan Sampel Penelitian	22
1. Populasi	22
2. Sampel	22
C. Definisi Operasional Variabel.....	23
D. Jenis dan Sumber Data	25
E. Teknik Pengumpulan Data	26
F. Uji Instrumen Penelitian	28
BAB IV. HASIL DAN PEMBAHASAN	35
A. Hasil Penelitian	35
1. Gambaran Perusahaan (Visi, Misi, Struktur Organisasi, Job Deskripsi).....	35
2. Hasil Deskriptif Responden.....	40
3. Hasil Deskriptif Variabel Penelitian.....	41
4. Hasil Analisis Uji Asumsi Klasik (Uji Normalitas, Uji Multikolinearitas, Uji Heteroskedastisitas)	50
5. Hasil Analisis Regresi Linier Berganda (Uji t, Uji f dan Koefisien Determinan)	54
B. Pembahasan.....	55

BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN	57
A. Kesimpulan	57
B. Saran.....	57
DAFTAR PUSTAKA	58
LAMPIRAN KUESIONER.....	60