

**BAURAN PEMASARAN PRODUK MINUMAN SARI NANAS DALAM  
MENINGKATKAN PENJUALAN  
(Studi Kasus Pada PT. Putra Jaya Nanas Kabupaten Blitar)**

**SKRIPSI**



Oleh :

**BELLA RAHMA NADIA FIRDAUS**  
NPM : 1624010113

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS  
FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN"  
JAWA TIMUR  
SURABAYA  
2023**

**BAURAN PEMASARAN PRODUK MINUMAN SARI NANAS DALAM  
MENINGKATKAN PENJUALAN  
(Studi Kasus Pada PT. Putra Jaya Nanas Kabupaten Blitar)**

Oleh :

**BELLA RAHMA NADIA FIRDAUS**  
NPM : 1624010113

Telah diterima pada tanggal

24 Januari 2023

Telah disetujui oleh :

Pembimbing Pendamping



**Dr. Ir. Nuriah Yuliati, MP**  
NIP. 19620712 1991032 001

Pembimbing Utama



**Prof. Dr. Ir. Teguh Soedarto, MP**  
NIP. 19560620 198703 1004

Mengetahui,

Koordinator Program Studi Agribisnis



**Dr. Ir. Nuriah Yuliati, MP**  
NIP. 19620712199103200



**BAURAN PEMASARAN PRODUK MINUMAN SARI NANAS DALAM  
MENINGKATKAN PENJUALAN  
(Studi Kasus Pada PT. Putra Jaya Nanas Kabupaten Blitar)**

Oleh:

**BELLA RAHMA NADIA FIRDAUS**

**NPM : 1624010113**

Telah dipertahankan dihadapan dan diterima oleh Tim Penguji Skripsi

Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian

Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur

Pada hari Selasa tanggal 16 bulan Mei Tahun 2023

Telah disetujui oleh :

Pembimbing Pendamping

Pembimbing Utama

  
**Dr. Ir. Nuriah Yulianti, MP**  
NIP. 19620712 199103 2001


  
**Prof. Dr. Ir. Teguh Soedarto, MP**  
NIP. 19560620 198703 1004

Mengetahui,

Dekan Fakultas Pertanian

Koordinator Program Studi  
Agribisnis

  
**Dr. Ir. Wanti Mindari, MP**  
NIP. 19631208 199003 2001

  
**Dr. Ir. Nuriah Yulianti, MP**  
NIP. 19620712 199103 2001

## SURAT PERNYATAAN

Berdasarkan Undang-Undang No. 19 Tahun 2002 tentang Hak Cipta dan Permendiknas No. 17 Tahun 2010, Pasal 1 Ayat 1 tentang plagiarisme. Maka, saya sebagai Penulis Skripsi dengan judul : **Bauran Pemasaran Produk Minuman Sari Nanas dalam Meningkatkan Penjualan (Studi Kasus pada PT. Putra Jaya Nanas Kabupaten Blitar)**. Menyatakan bahwa skripsi tersebut di atas bebas dari plagiarisme.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya.

Surabaya, 24 Januari 2023

Yang Membuat Pernyataan,



Bella Rahma Nadia Firdaus  
NPM. 1624010113

## KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT atas segala limpahan rahmat, taufik dan hidayah-Nya berupa ilmu pengetahuan, kesehatan, dan petunjuk sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul **Bauran Pemasaran Produk Minuman Sari Nanas dalam Meningkatkan Penjualan (Studi Kasus pada PT. Putra Jaya Nanas Kabupaten Blitar)** dengan baik.

Penyusunan skripsi ini dimaksudkan guna memenuhi salah satu persyaratan dalam melakukan penelitian. Penelitian ini merupakan kewajiban bagi setiap mahasiswa program studi Agribisnis Fakultas Pertanian, Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur guna memperoleh gelar Sarjana Pertanian.

Penulis menyadari bahwa keberhasilan menyelesaikan penulisan proposal ini tidak terlepas dari rahmat, karunia, dan pertolongan Allah SWT serta tak lepas juga bimbingan dan arahan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terima kasih kepada Bapak Prof. Dr.Ir. Teguh Soedarto, MP., selaku dosen pembimbing utama dan Ibu Dr. Ir. Nuriah Yuliati, MP., selaku dosen pendamping yang telah memberikan pengarahan, masukan, motivasi, dan meluangkan waktu serta tenaganya dengan penuh keikhlasan dan kesabaran dalam membimbing penulis. Selanjutnya, penulis menyampaikan rasa hormat dan terima kasih kepada:

1. Ibu Dr. Ir. Wanti Mindari, MP selaku Dekan Fakultas Pertanian, Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
2. Ibu Dr. Ir. Hamidah Hendrarini, M. Si selaku Ketua Jurusan Agribisnis Fakultas Pertanian, Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
3. Ibu Dr. Ir. Nuriah Yuliati, MP selaku Koordinator Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.

4. Kedua orang tua penulis yang telah senantiasa mendoakan dan memberi dukungan baik secara moril maupun materiil kepada penulis.
5. Semua teman-teman di Fakultas Pertanian khususnya teman-teman seperjuangan Agribisnis angkatan 2016 dan teman-teman terdekat penulis yang telah memberi semangat, motivasi, dukungan dan doa serta meluangkan waktu untuk membantu kesulitan yang penulis hadapi sehingga penulisan proposal ini dapat selesai
6. Semua pihak yang telah membantu baik selama pelaksanaan maupun penulisan skripsi yang tidak bisa disebutkan satu- persatu.

Penulis menyadari bahwa penyusunan laporan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, kritik dan saran yang membangun serta sumbangan pemikiran yang konstruktif sangat penulis harapkan. Akhirnya, penulis berharap dengan selesainya penulisan proposal skripsi ini akan mendapatkan tanggapan positif bagi pembaca dan dapat membantu berbagai pihak yang tentunya membutuhkan informasi yang berkaitan dengan tulisan ini.

Surabaya, 28 Mei 2023

Penulis

**BAURAN PEMASARAN PRODUK MINUMAN SARI NANAS DALAM  
MENINGKATKAN PENJUALAN  
(Studi Kasus Pada PT Putra Jaya Nanas Kabupaten Blitar)**

MARKETING MIX OF PINEAPPLE BEVERAGE PRODUCTS IN  
INCREASING SALES  
(Case Study at PT Putra Jaya Nanas, Blitar Regency)

**Bella Rahma Nadia Firdaus, Teguh Soedarto, Nuriah Yuliati**

**ABSTRAK**

Penelitian ini dilakukan guna mengetahui perkembangan jumlah penjualan produk minuman sari nanas di PT Putra Jaya Nanas Kabupaten Blitar, penerapan bauran pemasaran produk minuman sari nanas di PT Putra Jaya Nanas Kabupaten Blitar, dan pengaruh bauran pemasaran (4P) terhadap volume penjualan. Penelitian ini dilakukan di PT Putra Jaya Nanas Kabupaten Blitar yang berlokasi di Dusun Sidorejo, RT 001 RW 002, Desa Sidorejo, Kecamatan Ponggok, Kabupaten Blitar, Provinsi Jawa Timur. Penggunaan metode dalam penentuan responden ini adalah sampling jenuh atau sensus yaitu pedagang grosir yang membeli produk sari nanas dalam partai besar dan merupakan pelanggan tetap sebanyak 10 orang. Hasil pada penelitian ini menunjukkan perkembangan jumlah penjualan produk minuman sari nanas dari tahun 2018 hingga 2021 di PT Putra Jaya Nanas Kabupaten Blitar mengalami peningkatan dari tahun ke tahun. Namun dilihat per bulan Perkembangan jumlah penjualan produk minuman sari nanas di PT Putra Jaya Nanas Kabupaten Blitar mengalami perkembangan yang fluktuatif. Penerapan bauran pemasaran produk minuman sari nanas di PT Putra Jaya Nanas Kabupaten Blitar dinilai baik oleh responden. Dimensi yang dinilai paling tinggi oleh responden adalah Produk dan yang terendah adalah Promosi. Secara simultan bauran pemasaran (produk, harga, lokasi, dan promosi) mempunyai pengaruh signifikan terhadap volume penjualan produk minuman sari nanas di PT Putra Jaya Nanas Kabupaten Blitar. Namun secara parsial hanya variabel produk dan harga yang memuat pengaruh positif juga signifikan dengan volume penjualan. Sedangkan variabel lokasi dan promosi mempunyai pengaruh positif tetapi tidak signifikan dengan volume penjualan.

**Kata kunci:** Bauran pemasaran, Sari Nanas, Penjualan

**ABSTRACT**

*This research was conducted to determine the development of sales of pineapple juice product at PT. Putra Jaya Nanas, Blitar Regency, implementing the marketing mix for pineapple juice products at PT. Putra Jaya Nanas, Blitar Regency, and the influence of the marketing mix (4P) on sales volume. This study uses a case study method at PT. Putra Jaya Nanas, Blitar Regency, located in Sidorejo Hamlet, RT/RW 001/002, Sidorejo Village, Ponggok District, Blitar Regency, East Java. The method used in determining these respondents is saturated*

*sampling or census, namely wholesalers who buy pineapple juice products in bulk and are regular customers of 10 people. The results of this study indicate the development of sales of pineapple juice products at PT. Putra Jaya Nanas Blitar Regency from 2018 to 2021 has increased from year to year. However, seen per month The development of the number of sales of pineapple juice products at PT. Putra Jaya Nanas, Blitar Regency has experienced fluctuating developments. Application of the marketing mix of pineapple juice products at PT. Putra Jaya Nanas, Blitar Regency, was considered good by the respondents. The dimension that was rated the highest by respondents was Product and the lowest was Promotion. And there is a significant influence of the marketing mix (product, price, location, and promotion) simultaneously or jointly on the sales volume of pineapple juice product at PT. Putra Jaya Pineapple, Blitar Regency. But partially the product and price variables have a positive and significant effect on sales volume. And the location and promotion variables have a positive but not significant effect on sales volume*

**Keywords:** *Marketing mix, Pineapple Juice, Sales*



## DAFTAR ISI

	Halaman
LEMBAR PENGESAHAN.....	i
KATA PENGANTAR .....	iv
ABSTRAK .....	vi
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR GAMBAR .....	xii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
I. PENDAHULUAN .....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	7
1.3 Tujuan Penelitian.....	7
1.4 Manfaat Penelitian.....	8
1.5 Batasan Masalah.....	8
II. TINJAUAN PUSTAKA .....	10
2.1 Penelitian Terdahulu.....	10
2.2 Nanas .....	18
2.2.1 Budidaya Nanas .....	18
2.2.2 Syarat Tumbuh.....	19
2.2.3 Macam-Macam Varietas.....	20
2.3 Agroindustri.....	21
2.4 Pemasaran.....	25
2.5 Bauran Pemasaran .....	27

2.6	Variabel Bauran Pemasaran .....	29
2.6.1	Produk (Product).....	29
2.6.2	Harga (Price).....	35
2.6.3	Tempat (Place).....	42
2.6.4	Promosi (Promotion) .....	46
2.7	Penjualan .....	52
2.8	Kerangka Pemikiran .....	58
2.9	Hipotesis Penelitian .....	60
III.	METODE PENELITIAN.....	62
3.1	Lokasi dan Objek Penelitian.....	62
3.2	Penentuan Responden.....	62
3.3	Pengumpulan Data.....	63
3.3.1	Sumber Data .....	63
3.3.2	Teknik Pengumpulan Data.....	63
3.4	Variabel Penelitian dan Definisi Operasional .....	66
3.5	Metode Analisis Data .....	68
IV.	HASIL DAN PEMBAHASAN.....	77
4.1	Gambaran Umum PT. Putra Jaya Nanas Kabupaten Blitar.....	77
4.2	Perkembangan Jumlah Penjualan Produk Minuman Sari Nanas di PT. Putra Jaya Nanas Kabupaten Blitar .....	85
4.3	Hasil Analisis Penerapan Bauran Pemasaran Produk Minuman Sari.... Nanas di PT. Putra Jaya Nanas Kabupaten Blitar .....	91
4.4	Analisis Pengaruh Bauran Pemasaran (4P) Terhadap Volume Penjualan .....	106

4.4.1 Uji Instrumen .....	106
4.4.2 Pengujian Asumsi .....	107
4.4.3 Hasil Analisis Regresi Linier Berganda.....	112
V. KESIMPULAN DAN SARAN.....	121
5.1 Kesimpulan.....	121
5.2 Saran.....	121
DAFTAR PUSTAKA .....	122
LAMPIRAN.....	125

## DAFTAR TABEL

No.	Judul	Halaman
1.1	Provinsi Sentra Produksi Nanas di Indonesia Tahun 2011–2015 .....	2
3.1	Skala Likert .....	64
3.2	Indikator Variabel Penelitian .....	66
3.3	Klasifikasi Kategori Penilaian .....	68
3.4	Koefisiensi Korelasi .....	73
4.1	Persepsi Responden pada Variabel Produk .....	94
4.2	Persepsi Responden pada Variabel Harga .....	96
4.3	Persepsi Responden pada Variabel Lokasi .....	98
4.4	Persepsi Responden pada Variabel Promosi .....	101
4.5	Hasil Pengujian Validitas .....	104
4.6	Hasil Pengujian Reliabilitas .....	105
4.7	Pengujian Normalitas dengan Shapiro-Wilk .....	106
4.8	Pengujian Multikolinieritas .....	107
4.9	Pengujian Heteroskedastisitas .....	109
4.10	Pengujian Autokorelasi .....	109
4.11	Koefisien Korelasi .....	111
4.12	Koefisien Determinasi .....	111
4.13	Uji F .....	114
4.14	Hasil Analissi Regresi .....	115

## DAFTAR GAMBAR

No.	Judul	Halaman
1.1	Data Penjualan Minuman Sari Nanas “Segarr” Tahun 2021 .....	5
2.1	Berbagai Varietas Buah Nanas: a) Smooth Cayenne, b) Queen, c) Red Spanish, dan d) Green Spanish .....	20
2.2	Empat Unsur Bauran Pemasaran .....	28
2.3	Proses Komunikasi .....	48
2.4	Kerangka Pemikiran Bauran Pemasaran Produk Minuman Sari Nanas dalam Meningkatkan Penjualan (Studi Kasus pada PT Putra Jaya Nanas Kabupaten Blitar) .....	60
4.1	PT. Putra Jaya Nanas .....	75
4.2	Lokasi PT. Putra Jaya Nanas .....	77
4.3	Struktur Organisasi PT. Putra Jaya Nanas .....	78
4.4	Volume Penjualan Produk Minuman Sari Nanas di PT. Putra Jaya Nanas Kabupaten Blitar Tahun 2018 .....	84
4.5	Volume Penjualan Produk Minuman Sari Nanas di PT. Putra Jaya Nanas Kabupaten Blitar Tahun 2019 .....	85
4.6	Volume Penjualan Produk Minuman Sari Nanas di PT. Putra Jaya Nanas Kabupaten Blitar Tahun 2020 .....	85
4.7	Volume Penjualan Produk Minuman Sari Nanas di PT. Putra Jaya Nanas Kabupaten Blitar Tahun 2021 .....	86
4.8	Volume Penjualan Produk Minuman Sari Nanas di PT. Putra Jaya Nanas Kabupaten Blitar Per Bulan Tahun 2018 hingga 2021 .....	87
4.9	Volume Penjualan Produk Minuman Sari Nanas di PT. Putra Jaya Nanas Kabupaten Blitar Per Tahun 2018 hingga 2021 .....	88
4.10	Produk Minuman Sari Buah Nanas “Segarr” yang Diproduksi oleh PT. Putra Jaya Nanas Kabupaten Blitar .....	90
4.11	Penggolongan Buah Nanas Berdasarkan Ukuran oleh PT. Putra Jaya Nanas Kabupaten Blitar .....	91



4.12 Saluran Pemasaran Tidak Langsung di PT. Putra Jaya Nanas .....	98
4.13 PT. Putra Jaya Nanas Melakukan Promosi Produk Melalui Pameran .....	100
4.14 Hasil Uji Asumsi Normalitas melalui Pengujian Normal Probability Plot dan Shapiro-Wilk .....	106
4.15 Hasil Uji Asumsi Heteroskedastisitas melalui Grafik Scatterplot dan Breusch-Pagan Test .....	108

## DAFTAR LAMPIRAN

No.	Judul	Halaman
1	Kuesioner Penelitian .....	124
2	Hasil Uji Instrumen .....	127
3	Hasil Analisis Deskriptif .....	129
4	Hasil Uji Asumsi .....	132
5	Hasil Analisis Regresi .....	134