



**PENGARUH DIVERSIFIKASI PRODUK  
TERHADAP VOLUME PENJUALAN PT. ABDOELLAH BASTARI  
AGRICULTURE DESA BATULAWANG KECAMATAN CIPANAS  
KABUPATEN CIANJUR**

**SKRIPSI**

**Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Ujian Akhir  
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi  
Jurusan Manajemen**



Disusun oleh:

**LULU MUTHIATUL ZAHIDAH**

**163402023**

**JURUSAN MANAJEMEN FAKULTAS EKONOMI  
JAKARTA GLOBAL UNIVERSITY**

**2021**

## PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI

Saya menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa berdasarkan hasil penelusuran berbagai karya ilmiah, gagasan dan masalah ilmiah yang diteliti dan diulas di dalam Naskah Skripsi ini adalah asli dari pemikiran saya. Tidak terdapat karya ilmiah yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademik disuatu Perguruan Tinggi, dan tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila ternyata didalam naskah Skripsi ini dapat dibuktikan terdapat unsur-unsur jiplakan, saya bersedia Skripsi dibatalkan, serta diproses sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku (UU No. 20 Tahun 2003, pasal 25 ayat 2 dan pasal 70).

Cianjur 16 Januari 2021  
Mahasiswa,



Lulu Muthiatul Zahidah  
163402023

## HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING

Skripsi ini diajukan oleh

Nama : Lulu Muthiatul Zahidah  
NIM : 163402023  
Program Studi : Manajemen  
Judul Skripsi : Pengaruh diverifikasi produk terhadap volume penjualan PT. Abdoellah Bastari Agriculture Desa Batulawang Kecamatan Cipanas Kabupaten Cianjur.

Telah berhasil dipertahankan di hadapan Dewan Pembimbing dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi, Universitas Global Jakarta

## DEWAN PEMBIMBING

Pembimbing 1 : Dr. Muhammad Zulkifli, ST., M.Si (.....)

Pembimbing 2 : Dwi Rachmawati, S.S.T.,M.Mgt. (.....)

Ditetapkan di : Depok

Tanggal : 06 Oktober 2021

## HALAMAN PENGESAHAN DEWAN PENGUJI

Skripsi ini diajukan oleh

Nama : Lulu Muthiatul Zahidah  
NIM : 163402023  
Program Studi : Manajemen  
Judul Skripsi : Pengaruh diverifikasi produk terhadap volume penjualan PT. Abdoellah Bastari Agriculture Desa Batulawang Kecamatan Cipanas Kabupaten Cianjur.

Telah berhasil dipertahankan di hadapan Dewan Penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi, Universitas Global Jakarta.

## DEWAN PENGUJI

Penguji 1 : Alfi Maghfuriah S.S.T.,M.Sc (.....)

Penguji 2 : Yuni Pambreni S.S.T.,M.Mgt (.....)

Penguji 3 : Udriyah S.S.T.,M.Mgt (.....)

Ditetapkan di : Depok

Tanggal : 06 Oktober 2021



## KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan terimakasih kepada tuhan yang maha esa, karena dengan bantuannya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Maksud dari penyusunan skripsi ini adalah untuk memenuhi salah satu syarat dalam menempuh ujian sarjana jurusan manajemen. Dalam penulisan skripsi ini yang berjudul **"Pengaruh diverifikasi produk terhadap volume penjualan PT. Abdoellah Bastari Agriculture Desa Batulawang Kecamatan Cipanas Kabupaten Cianjur"**.

Penulis telah banyak menerima sumbangan pikiran dan bimbingan dari berbagai pihak. Tak ada kata-kata ataupun ungkapan yang paling tepat selain ucapan terima kasih yang setinggi-tingginya kepada semua pihak yang telah membantu menyelesaikan skripsi ini. Untuk itu penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Muhammad Zulkifli, ST., M.Si menjadi pembimbing 1 yang telah membantu dalam memberikan arahan dalam penyusunan skripsi.
2. Ibu Yuni Pambreni S.S.T., M.Mgt selaku pembimbing 2 yang telah membantu dalam memberikan arahan dalam penyusunan skripsi.
3. Terima Kasih Pada PT. Abdoellah Bastari Agriculture Desa Batulawang Kecamatan Cipanas Kabupaten Cianjur telah mengizinkan saya untuk melakukan penelitian.

Semoga tuhan yang maha esa, senantiasa memberikan balasannya yang setimpal kepada semua pihak yang telah memberikan kebaikan dan ketulusan atas segala hal yang penulis peroleh selama ini, Amin.

Depok, 06 Oktober 2021

Penulis

## PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI AKADEMIS

Sebagai sivitas akademika Universitas Global Jakarta, saya yang bertandatangan di bawah ini :

Nama : { Lulu Muthiatul Zahidah }

NPM : {163402023}

Program Studi : {S1 Manajemen }

Jenis Karya Ilmiah : {Skripsi}

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Global Jakarta **Hak Bebas Royalti Non-eksklusif** (*None-exclusive Royalty Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul:

**{ Pengaruh Diversifikasi Produk Terhadap Volume Penjualan Pt. Abdoellah Bastari Agriculture Desa Batulawang Kecamatan Cipanas Kabupaten Cianjur }.**

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti/Non-eksklusif ini Universitas Global Jakarta berhak menyimpan, mengalih-media/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat dan mempublikasikan skripsi saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Cianjur 16 Januari 2021

Penulis

Yang menyatakan

Lulu Muthiatul Zahidah

163402023



## ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah Diversifikasi Produk memiliki pengaruh signifikan terhadap Volume Penjualan di PT. Abdoellah Bastari Agriculture Desa Batu Lawang Kecamatan Cipanas Kabupaten Cianjur, yang dalam posisinya sebagai suplayer produk agriculture menyediakan banyak pilihan hasil produksi kepada konsumen, dengan memperhatikan diversifikasi produk yang dihasilkan yang meliputi ketersediaan, ukuran, dan harga. Hal tersebut dapat dilihat data tiga tahun terakhir, volume penjualan mengalami peningkatan, maka diduga Diversifikasi produk memberikan pengaruh terhadap volume penjualan.

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan field research dengan desain penelitian deskriptif kuantitatif. Data yang digunakan adalah data sekunder yang diperoleh berdasarkan catatan penjualan dan informasi dari manajemen perusahaan. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh penjualan di PT. Abdoellah Bastari Agriculture Desa Batu Lawang Kecamatan Cipanas Kabupaten Cianjur. Sampel diambil dengan teknik Non Probability Sampling, berupa data penjualan produk agriculture selama periode 2017 sampai 2019 yang diperoleh melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Data yang terkumpul diolah melalui program SPSS 24. Metode analisis data melalui analisis statistik uji normalitas data one sample kolmogorov smirnov test, analisis regresi linear sederhana, uji parsial t, koefisien korelasi, dan koefisien determinasi.

Berdasarkan uji normalitas one sample kolmogorov smirnov test diperoleh nilai signifikansi diversifikasi produk 0,000 dan volume penjualan 0,000, berarti  $< 0,05$  sehingga data dinyatakan tidak berdistribusi normal. Adapun persamaan regresi linier sederhana menunjukkan adanya pengaruh positif salah satu hasil hitungannya adalah diperoleh  $Y = 230,906(2) - 861 X$ . Besarnya pengaruh diversifikasi produk terhadap volume penjualan adalah 861%. Volume penjualan bernilai positif pada saat terjadi kenaikan sebanyak dua kali pada variabel diversifikasi produk. Berdasarkan hasil uji parsial t diperoleh thitung sebesar 34,471 dengan nilai signifikansi 0.00, dimana nilai signifikansinya  $< 0.05$  maka diversifikasi produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap volume penjualan. Hasil uji koefisien korelasi diperoleh hubungan antara diversifikasi produk dengan volume penjualan senilai 954, maka memiliki hubungan dengan korelasi lemah. Sementara berdasarkan uji koefisien determinasi diperoleh hasil sebesar ,910 yang menunjukkan diversifikasi produk berpengaruh terhadap volume penjualan.

**Kata Kunci:** Diversifikasi Produk, Volume Penjualan.

## ABSTRACT

*This study aims To determine whether product has a significant effect on sales volume and PT. Abdoellah Bastari Agriculture of Batulawang village, Cipanas subdistrict, Cianjur Regency, which plays a role as a supplier agriculture product that provides a wide selection of consumer products with regard to the diversification of the product produced including availability, size, and price. This can be seen from the team's data in the last year, sales volume has increased, so it is suspected that product diversification has an influence on sales revenue.*

*This type of research is a large field study with a quantitative descriptive research design. The data used are severe secondary data based on sales records and information from company management. The population in this study is all sales at PT. Abdoellah Bastari Agriculture were taken using the non probability sampling technique in the form of data on sales of agriculture products during the 2017 to 2019 period which was analyzed through observation, interviews, and documentation. Data collected through the SPSS 24 program. One sample kolmogorov smirnov test, simple linier regression analysis, correlation coefficient, determination coefficient and partial T test.*

*Based on the normality test of the kolmogorov smirnov test the signifiacnce value of the product diversification is 0,0000, sales volume are 0,0000 which means ,0.05 so that the data is not normally distributed. As for the regression equation a simple linier show a positive influence one of the results in the calculations obtained  $Y=230.906(2)-861X$ . the amount of effect on product diversification sales volume is 861%. Sales volume has a positive value when there is a double increase in the product diversification variable. parcial test results obtained by a account of 34,471 with a significance value is 0,00, where the significance  $<0.05$ , the product diversification has a positive and significant effect on sales volume. The results of the correlation coefficient test result in the relationship between product diversification with a sales volume of 954, so it has a weak correlation with grades. Meanwhile, based on the determation coefficient test the result shows that product diversification has an effect on sales revenue.*

**Keywords :** *Product Diversification, Sales Volume*



## DAFTAR ISI

PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI .....	i
HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING .....	ii
HALAMAN PENGESAHAN DEWAN PENGUJI .....	iii
KATA PENGANTAR/ UCAPAN TERIMA KASIH .....	iv
PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI AKADEMIS .....	v
ABSTRAK.....	vi
ABSTRACT.....	vii
DAFTAR ISI .....	viii
DAFTAR TABEL .....	xiii
DAFTAR GAMBAR .....	xiv
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Penelitian .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	4
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian .....	5
1.4 Kegunaan penelitian .....	5
1.5 Kerangka Penelitian .....	6
1.6 Hipotesis Penelitian .....	10
1.7 Lokasi Dan Waktu Penelitian .....	11

<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA .....</b>	<b>12</b>
2.1 Manajemen .....	12
2.1.1 Definisi Manajemen .....	12
2.1.2 Fungsi - Fungsi Manajemen .....	12
2.1.3 Bidang - Bidang Manajemen .....	15
2.2 Manajemen Pemasaran .....	15
2.2.1 Pengertian Manajemen Pemasaran .....	15
2.2.2 Fungsi - fungsi Manajemen Pemasaran .....	17
2.2.3 Bauran Pemasaran .....	18
2.2.4 Produk .....	20
2.3 Diversifikasi Produk .....	20
2.3.1 Pengertian Diversifikasi Produk .....	20
2.3.2 Jenis – Jenis Diversifikasi Produk .....	21
2.3.3 Faktor yang mempengaruhi Diversifikasi Produk .....	22
2.3.4 Dimensi Diversifikasi Produk .....	24
2.3.5 Tujuan Diversifikasi Produk .....	26
2.3.6 Manfaat Diversifikasi Produk .....	26
2.3.7 Strategi Pelaksanaan Diversifikasi Produk .....	27
2.4 Volume Penjualan .....	27
2.4.1 Pengertian Volume Penjualan .....	27
2.4.2 Dimensi Volume Penjualan .....	29
2.4.3 Jenis – jenis Penjualan .....	30

2.4.4 Tahap – tahap dalam Proses Penjualan .....	31
2.4.5 Faktor yang mempengaruhi Volume Penjualan.....	33
2.4.6 Strategi Meningkatkan Volume Penjualan .....	35
2.5 Pengaruh Diversifikasi Produk terhadap Volume Penjualan .....	37
2.6 Penelitian Terdahulu .....	38

### **BAB III OBJEK DAN METODE PENELITIAN**

3.1 Objek Penelitian .....	40
3.1.1 Sejarah singkat Perusahaan .....	40
3.1.1 Logo PT Abdoellah Bastari Agriculture .....	41
3.1.3 Visi dan Misi .....	41
3.1.4 Struktur Organisasi .....	42
3.1.5 Job Descripcion .....	43
3.2 Metodologi Penelitian .....	46
3.2.1 Prosedur Penelitian .....	46
3.2.2 Desain Penelitian.....	47
3.2.3 Unit Analisis .....	48
3.2.4 Populasi dan Teknik penarikan Sampel .....	48
3.2.4.1 Populasi .....	48
3.2.4.2 Teknik Penarikan Sampel .....	48
3.2.5 Metode Pengumpulan Data .....	49
3.2.6 Operasional Variabel.....	50



3.2.7 Instrumen Penelitian.....	52
3.2.8 Hipotesis Penelitian .....	52
3.2.9 Metode Analisis Data .....	53
3.2.9.1 Uji Asumsi Klasik .....	55

#### **BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN**

4.1 Deskriptif Data Penelitian .....	57
4.2 Hasil Dan Pembahasan .....	57
4.2.1 Hasil Penelitian Variabel ( X ) .....	58
4.2.2 Hasil Penelitian Variabel ( Y ) .....	87
4.3 Pengaruh Diversifikasi Produk Terhadap Volume Penjualan .....	97
4.3.1 Uji Normalitas .....	97
4.3.2 Analisis Regresi Linier Sederhana .....	101
4.3.3 Uji Korelasi .....	102
4.3.4 Uji Determinasi .....	103
4.3.4 Uji T.....	104

#### **BAB V SIMPULAN DAN SARAN**

5.1 Simpulan .....	170
5.2 Saran .....	173

<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>xvii</b>
-----------------------------	-------------

<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN .....</b>	<b>xviii</b>
--------------------------------	--------------

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Latar Belakang Penelitian**

Indonesia adalah salah satu Negara Agraris di dunia dikarenakan letak dan kondisi wilayah yang mendukung dan keadaan iklim yang menunjang berkaitan dengan hal tersebut wajar jika masyarakat Indonesia menjadikan kegiatan agraris seperti bertani, berkebun, beternak, dan hal lain yang berkaitan dengan hal agraris menjadi kegiatan pokok sumber mata pencahariannya.

Sektor pertanian di Indonesia hampir mayoritas dikerjakan oleh pihak swasta baik secara individu maupun dalam bentuk perusahaan. Salah satu perusahaan yang bergerak di industri pertanian yang ada di Kabupaten Cianjur adalah PT. Abdoellah Bastari Agriculture yang mengelola kegiatan agro bisnis yang kegiatan usahanya meliputi pembibitan, penanaman, pemeliharaan, dan pengelolaan paska produksi serta penjualan.

PT. Abdoellah Bastari Agriculture yang terletak di Desa Batulawang Kecamatan Cipanas Kabupaten Cianjur merupakan salah satu cabang dari perusahaan PT. Abdoellah Bastari Agriculture disamping cabang - cabang lainnya yang di Jakarta, Jawa dan Sumatra. Tetapi khusus Abdoellah Bastari Agriculture yang terletak di Desa Batulawang Kecamatan Cipanas bergerak dalam produksi dan penjualan pertanian tanaman hortikultur.

Berikut adalah gambaran PT. Abdoellah Bastari Agriculture yang terletak di Desa Batulawang Kecamatan Cipanas Cianjur:

- Luas Areal : 26,5 Hektare, meliputi Lahan pertanian 24 hektare dan Areal penunjang sampai pengelolaan hasil produksi 2,5 hektare
- Komoditas utama : Berbagai macam jenis tanaman hortikultura berupa sayur mayur seperti sawi putih, brokoli, kol, tomat dan lain - lain.
- Pengelolaan produksi : Menggunakan teknik pertanian modern hidroponik aeroponik dan sebagian menggunakan system biasa.
- Pemasaran : display ke perusahaan yang berada di Jakarta mulai dari Hotel, Restoran sampai Bandar Udara.
- Jumlah tenaga kerja : <137 orang

Dalam sebuah perusahaan dimaklumi adanya bahwa peningkatan dan penurunan produksi yang sangat berpengaruh terhadap berbagai macam hal mulai dari besaran volume penjualan, keuntungan (profit) yang implikasinya berpengaruh terhadap kesejahteraan karyawan, biaya produksi, dan lain – lain. Untuk itu sebuah perusahaan yang baik selalu berupaya menjaga stabilitas produksi dan peningkatan komoditi untuk meningkatkan volume penjualan.

Produksi dan penjualan pada perusahaan Agriculture sangat dipengaruhi oleh berbagai macam faktor, khususnya faktor keadaan cuaca dan musim dimana hal ini menjadi hal yang sangat berpengaruh terhadap volume penjualan.

Untuk dapat menjaga kestabilan penjualan maka upaya yang dilakukan oleh PT. Abdoellah Bastari Agriculture adalah dengan melakukan diversifikasi produk atau



penambahan jenis - jenis tanaman baru dimana yang tadinya hanya menanam jenis tanaman yang terbatas dikembangkan dengan melakukan penambahan jenis tanaman - tanaman baru lainnya yang memiliki nilai ekonomi yang baik sehingga dapat meningkatkan volume penjualan yang dihasilkan yang imbasnya diharapkan akan menambah besaran profit yang diterima oleh perusahaan.

Sebagai gambaran bahwa dalam satu hari PT. Abdoellah Bastari Agriculture melakukan suplay hasil pertanian sebanyak 4 kontainer, 2 kontainer dikirim pada malam hari dan 2 kontainer dikirim pada siang hari, Dan dari hal tersebut kuota permintaan pasar masih jauh dari tercukupi. Adapun kondisi penjualan sebelum dan sesudah diversifikasi dalam penelitian ini diambil dari 3 tahun kebelakang yaitu tahun 2017, 2018 dan 2019. Hal tersebut disajikan dalam Tabel berikut ini:

**Tabel 1.1**  
**Data Volume Penjualan Sayuran**  
**PT. Abdoellah Bastari Agriculture**

No	Tahun	Kode jenis	Target (unit)	Penjualan	Riil (Unit)	Persentase Ketercapaian target
1.	2017	60	700,000	6,298,889,115	432,743	61,82%
2.	2018	80	700,000	9,141,895,578	587,335	83,9%
3.	2019	120	700,000	14,019,377,268	787,544	112,5%

**Sumber Data Penjualan PT. Abdoellah Bastari Agriculture 2020**

**Keterangan:**

Dari tabel di atas dapat dilihat data penjualan agriculture pada PT. Abdoellah Bastari selama tahun 2017, 2018, dan 2019. Pada tahun 2017 target penjualan yang

diharapkan belum tercapai, hal tersebut terjadi karena belum dilaksanakannya diversifikasi produk.

Sedangkan yang terjadi pada tahun 2018 volume penjualan yang diharapkan mengalami peningkatan sebesar 22,08% dari volume penjualan sebelumnya tetapi belum mencapai target yang diharapkan dan pada tahun 2019 setelah pihak perusahaan melaksanakan diversifikasi secara intensif volume penjualan melampaui target yang ditetapkan yaitu sebesar 28,6% diatas target yang diharapkan, yang artinya melampaui target volume penjualan

Fenomena yang terjadi di atas menjadi suatu hal yang sangat menarik untuk dianalisis, seberapa besar pengaruh diversifikasi terhadap peningkatan volume penjualan dan strategi diversifikasi seperti apa yang akan tetap memberikan pengaruh meningkatkan volume penjualan secara signifikan atau setidaknya mempertahankan dari apa yang sudah didapatkan.

Sehubungan dengan masalah di atas penulis tertarik untuk mengadakan penelitian mengenai kegiatan diversifikasi produk yang dilaksanakan di PT. Abdoellah Bastari Agriculture dalam kaitannya dengan volume penjualan. Dengan judul penelitian **“Pengaruh Diversifikasi Produk Terhadap Volume Penjualan Pada PT. Abdoellah Bastari Agriculture Desa Batulawang Kecamatan Cipanas Kabupaten Cianjur”**.

## 1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas maka penulis mengidentifikasi masalah mengenai laporan data penjualan yaitu sebagai berikut:

1. Bagaimana Diversifikasi Produk Pada PT. Abdoellah Bastari Agriculture
2. Bagaimana Volume Penjualan pada PT. Abdoellah Bastari Agriculture
3. Bagaimana Pengaruh Diversifikasi Produk terhadap Volume Penjualan pada PT. Abdoellah Bastari Agriculture

### **1.3 Maksud Dan Tujuan Penelitian**

#### **1.3.1 Maksud Penelitian**

Penelitian ini dilakukan dengan maksud untuk mengumpulkan dan mengolah data guna menarik kesimpulan mengenai pengaruh Diversifikasi produksi terhadap volume penjualan pada PT. Abdoellah Bastari Agriculture.

#### **1.3.2 Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan Penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui Diversifikasi Produk yang dilakukan pada PT. Abdoellah Bastari Agriculture Batulawang Cipanas
2. Untuk mengetahui Volume Penjualan Pada PT. Abdoellah Bastari Agriculture Batulawang Cipanas
3. Untuk mengetahui Pengaruh Diversifikasi Produk terhadap Volume Penjualan Pada PT. Abdoellah Bastari Agriculture Batulawang Cipanas

### **1.4 Kegunaan Penelitian**

Hasil dari penelitian ini diharapkan berguna dan bermanfaat dan sebagai bahan masukan bagi berbagai pihak yang berkepentingan diantaranya sebagai berikut :



### 1. Bagi Penulis

Dengan penelitian ini diharapkan dapat lebih memberikan wawasan bagi penulis dan sebagai bahan pembelajaran sejauh mana penerapan ilmu yang didapat selama proses perkuliahan maupun pembelajaran diluar perkuliahan khususnya dalam dunia kerja secara nyata yang berkaitan dengan mata kuliah manajemen pemasaran dalam hal ini tentang Diversifikasi produk dan volume penjualan.

### 2. Bagi Akademisi

Sebagai bahan kajian dan pengembangan teori dalam disiplin ilmu manajemen khususnya manajemen pemasaran dan juga dapat dijadikan dasar bagi peneliti lain yang memiliki ketertarikan pada kajian yang sama.

### 3. Bagi Perusahaan

Sebagai sumbangan dan kontribusi bagi manajemen perusahaan dalam rangka meningkatkan volume penjualan melalui Diversifikasi Produk.

Selanjutnya penelitian ini bermanfaat sebagai bahan referensi bagi peneliti - peneliti lain yang berniat melakukan penelitian lebih lanjut.

## 1.5 Kerangka Pemikiran

Penelitian ini dilaksanakan di PT. Abdoellah Bastari Agriculture, Maka dalam penelitian ini Penulis mengambil judul Pengaruh Diversifikasi Produk terhadap Volume Penjualan Pada PT. Abdoellah Bastari Agriculture Desa Batulawang Kecamatan Cipanas Kabupaten Cianjur.

Menurut Kotler dan Keller (2015:49) menyatakan bahwa Diversifikasi, merupakan salah satu cara untuk meningkatkan kinerja bisnis yang ada dengan jalan mengidentifikasi peluang untuk menambah bisnis menarik yang tidak berkaitan dengan bisnis perusahaan saat ini.

Menurut Effendi (2015:23) mengemukakan bahwa Diversifikasi produk didefinisikan sebagai suatu perluasan pemilihan barang dan jasa yang dijual oleh perusahaan dengan jalan menambah produk baru atau jasa maupun memperbaiki tipe, warna, ukuran, jenis dari produk yang sudah ada dalam rangka memperoleh laba maksimal.

Menurut Fandy Tjiptono (2015:262) mengemukakan bahwa Diversifikasi produk yaitu upaya mencari dan menciptakan produk atau pasar yang baru, atau keduanya dalam rangka mengejar pertumbuhan, peningkatan penjualan, profitabilitas dan fleksibilitas.

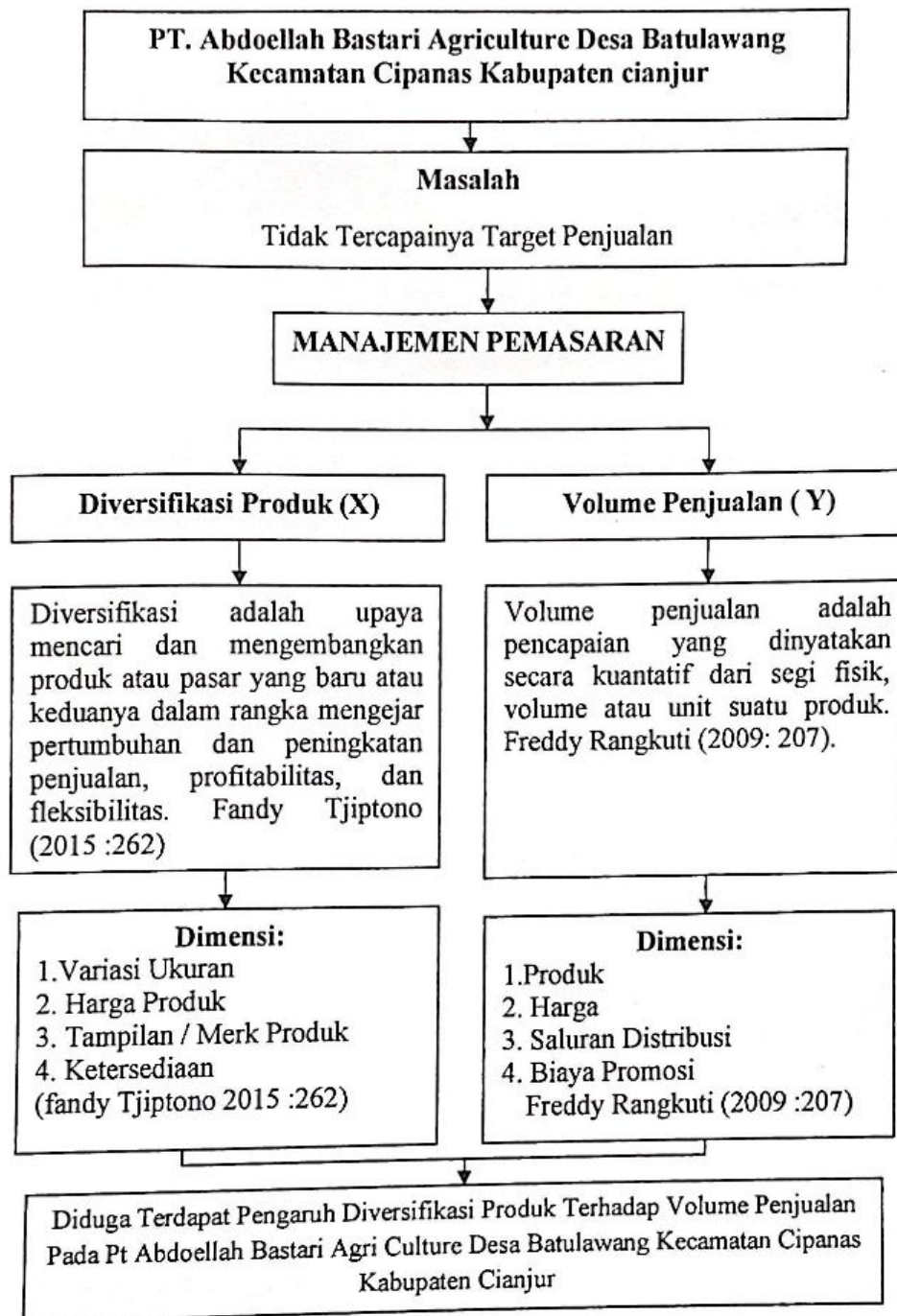
Volume Penjualan (2015: merupakan jumlah total yang dihasilkan dari kegiatan penjualan barang, Semakin besar jumlah penjualan yang dihasilkan oleh perusahaan, semakin besar kemungkinan laba yang akan dihasilkan oleh perusahaan.

Menurut Basu Swastha (2009) dalam (Febriyanto, 2015:24) Penjualan adalah ilmu dan seni untuk mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual untuk mengajak orang lain agar bersedia membeli barang dan jasa yang ditawarkanya.

Menurut Freddy Rangkuti (2009) dalam (Febriyanto, 2015:25) Volume Penjualan adalah pencapaian yang dinyatakan secara kuantitatif dari segi fisik, volume atau unit suatu produk.

Berdasarkan uraian di atas dan pendapat para ahli maka peneliti dapat membuat kerangka pemikiran sebagai berikut:





Sumber: Diolah Sendiri

**Gambar 1.1**  
**Kerangka Pemikiran**

Berdasarkan paparan kerangka pemikiran diatas peneliti membatasi pada kajian dua hal yaitu Diversifikasi Produk terhadap Volume penjualan Pada PT. Abdoellah Bastari Agriculture dengan mengamati hubungan dan pengaruh pada kedua variabel tersebut melalui dimensi - dimensi yang mengikutinya.

Dengan demikian penulis akan menempatkan Diversifikasi Produk sebagai Variabel X dan Volume Penjualan sebagai variabel Y dengan mengamati, mencari hubungan pengaruh antara keduanya.



**Gambar 1.2**  
**Paradigma Penelitian**

**Keterangan:**

**X = Diversifikasi Produk**

**Y = Volume Penjualan**

### 1.6 Hipotesis Penelitian

Menurut sugiyono (2018:31) pengertian hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dikatakan sementara karena jawaban yang diberikan baru didasarkan pada fakta-fakta yang empiris yang diperoleh melalui pengumpulan data. Jadi, hipotesis juga dapat dinyatakan sebagai jawaban teoritis terhadap rumusan masalah penelitian, belum ada jawaban yang empirik.

Berdasarkan Latar belakang, rumusan masalah dan kerangka pemikiran maka dapat dirumuskan Hipotesis sebagai berikut :

“Diduga Terdapat Pengaruh Diversifikasi Produk Terhadap Volume Penjualan PT. Abdoellah Bastari Agriculture Desa Batulawang Kecamatan Cipanas Kabupaten Cianjur”.

### 1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi Penelitian ini bertempat di PT. Abdoellah Bastari Agriculture yang beralamat di Desa Batulawang Kecamatan Cipanas Kabupaten Cianjur. Adapun waktu penelitiannya di jabarkan dalam tabel berikut ini :

**Tabel 1.2**  
**Jadwal Penelitian 2020**

[illegible]



## DAFTAR PUSTAKA

- Amirullah. 2015 : *Pengantar Manajemen*. Jakarta : Mitra Wacana Media.
- Febriyanto, Noer Aji. 2015 : *Pengaruh Pengembangan Produk terhadap Volume Penjualan pada Konveksi Busana Muslim Clothing Kendal*. Skripsi. Semarang. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.
- Kotler, Philip dan Amstrong, Gary, 2015 : *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Edisi 12, jilid Jakarta Erlangga,
- Kotler, Philip Dan Keller, Lane Kevin, 2015: *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: Prenhalindo, Kotler, Philip. *Manajemen Pemasaran, Jilid 1*. Jakarta : PT. Indeks Kelompok Gramedia. 2015
- Swastha,Basu. : *Manajemen Penjualan*, edisi 3,  
: Yogyakarta 2015
- Sugiono, *Metodologi Penelitian Kualitatif Dan Kuantitatif*, Alfabeta,  
:Bandung 2015
- M. Grant, Robert. *Analisis strategi Kontemporer*, Erlangga  
: Jakarta 2015
- Tjiptono,Fandy. *Strategi Pemasaran*, Andi. Edisi 4 2015  
: Jakarta
- Soedibjo S. Bambang , 2017, *Pengantar Metode Penelitian*, STIE-STMIK Pasim,  
: Bandung.
- Sugiyono. 2018. *Metodologi Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Alfabetha  
: Bandung.
- Sugiyono. 2018. *Metodologi Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Alfabetha  
: Bandung.
- Arikunto Suharsimi. 2019. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta  
: PT. Rineka Cipta.
- Arikunto Suharsimi. 2013. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta  
: PT. Rineka Cipta.