

**ANALISIS *TREND* VOLUME PENJUALAN DAN PENERAPAN BAURAN
PEMASARAN ANEKA PROBIOTIK PADA CV PENDAWA KENCANA
MULTYFARM DI KECAMATAN CANGKRINGAN
KABUPATEN SLEMAN**

Oleh: Ratu Dwina Inditia
Dibimbing Oleh: Juarini dan Heni Handri Utami

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk 1) menganalisis *trend* volume penjualan *Profeed* dan *Propunic* Bulan Januari sampai Juni 2019, 2) menganalisis *trend* volume penjualan *Proquatic* Bulan Januari sampai Juni 2019, 3) menganalisis volume penjualan aneka probiotik, dan 4) mendeskripsikan penerapan strategi bauran pemasaran 7P aneka probiotik pada CV Pendawa Kencana *Multyfarm*. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif dengan metode pelaksanaan penelitian dengan metode studi kasus. Metode penentuan responden menggunakan metode *purposive sampling*. Jenis dan sumber data yang digunakan yaitu data primer dan sekunder. Metode pengumpulan data dengan observasi, wawancara, dan dokumentasi. Metode analisis data menggunakan analisis *Trend* dan ANOVA. Hasil penelitian menunjukkan volume penjualan *Profeed* dan *Propunic* Bulan Januari sampai Juni 2019 pada CV Pendawa Kencana *Multyfarm* meningkat dengan total volume penjualan *Profeed* sebesar 19.725 liter, dan total volume penjualan *Propunic* Bulan Januari sampai Juni 2019 sebesar 10.594 liter. Sedangkan volume penjualan *Proquatic* Bulan Januari sampai Juni 2019 pada CV Pendawa Kencana *Multyfarm* menurun dengan total volume penjualan sebesar 10.594 liter. Besarnya perbedaan volume penjualan antara *Profeed* dan *Propunic* sebesar 704,29 liter. Perbedaan volume penjualan antara *Propunic* dan *Proquatic* sebesar 587,54 liter, dan perbedaan volume penjualan antara *Profeed* dan *Proquatic* sebesar 1291,83 liter. Berdasarkan uji LSD diketahui bahwa volume penjualan paling tinggi yaitu volume penjualan *Profeed*. Penerapan strategi bauran pemasaran 7P pada CV Pendawa Kencana *Multyfarm* termasuk dalam kategori Sangat Baik dengan skor sebesar 171,25 atau persentase sebesar 88,87%.

Kata kunci: *Trend* volume penjualan, Bauran Pemasaran 7P, Probiotik

**SALES VOLUME TRENDS ANALYSIS AND MIXES MARKETING OF
VARIOUS PROBIOTICS ON CV PENDAWA KENCANA
MULTYFARM CANGKRINGAN DISTRICT
SLEMAN REGENCY**

By: Ratu Dwina Inditia
Supervised By: Juarini and Heni Handri Utami

ABSTRACT

This research aims to 1) analyze *Profeed* and *Propunic* sales volume trend On January until June 2019, 2) analyze *Proquatic* sales volume trend On January until June 2019, 3) analyze various probiotic sales volume, and 4) describe marketing mix strategy application of various probiotic in CV Pendawa Kencana Multyfarm. This research used descriptive method with case study as its research implementation method. Responden determination method used purposive sampling. Data type and data sources used primer and secondary data. Collecting data used observation, interview, and documentation. Data analysis methods used trend analysis and ANOVA. The result of this research showed that *Profeed* dan *Propunic* sales volume on January until June 2019 in CV Pendawa Kencana Multyfarm was increase with total sales volume was 19.725 liter, and total sales volume 10.594 liter. The *Proquatic* sales volume on January until June 2019 in CV Pendawa Kencana Multyfarm was decrease with total sales volume was 10.594 liter. The difference amount between *Profeed* and *Propunic* sales volume was 704,29 liter. The difference amount between *Propunic* and *Proquatic* sales volume was 587,54 liter, and the difference amount between *Profeed* and *Proquatic* sales volume was 1291,83 liter. From the LSD test, known that the highest sales volume was *Profeed*. The marketing mix strategy application in CV Pendawa Kencana Multyfarm included on the very good category with 171,25 as its score, or 88,87% as its percentage.

Keyword: Sales volume trend, Marketing mix, Probiotic.