**ABSTRAK**

**CV. HD Cimahimerupakan salah satu usaha bisnis dimana usaha ini memproduksi dan menjual batako. Dalam aktivitas usahanya peneliti menemukan beberapa masalah, yaitutidak stabilnya penjualan pada CV. HD Cimahi. Sedangkan yang menjadi penyebab masalah tersebut adalah 1) Sulitnya para konsumen menemukan lokasi perusahaan dikarenakan tidak terdapatnya plang tanda pengenal perusahaan, 2) Kurang gencarnya dalam melaksanakan kegiatan promosi.**

**Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis deskriptif.Dimana yang menjadi variabel X adalah bauran pemasaran dan yang menjadi variabel Y adalah tujuan penjualan. Teknik pengumpulan data yang digunakan yaitu observasi, wawancara terstruktur, penyebaran angket, dan studi kepustakaan.Teknik analisis data yang digunakan adalah metode *sucsessive interval,* uji validitas alat ukur,uji reliabilitas, uji hipotesis,koefisien korelasi pearson, uji signifikansi hubungan, pengujian regresi linier sederhana, pengaruh variabel X terhadap Y,dan koefisien determinasi.**

**Berdasarkan data yang diperoleh dari hasil penelitian maka pengaruh bauran pemasaran terhadap tujuan penjualan sebesar 60,5% atau dapat dikatakan bahwa varian yang terjadi pada variabel tujuan penjualan(Y) 60,5% ditentukan oleh varian yang terjadi pada variabel bauran pemasaran (X). sisanya sebesar 39,5% ditentukan oleh faktor-faktor lain diluar penelitian seperti kendaraan pengangkut, jarak tempuh pengiriman, umur para karyawan.**

**Hambatan-hambatan yang dihadapi oleh CV. HD Cimahi adalah 1) Distibusi produk yang dilakukan CV. HD Cimahi kurang optimal karena tidak adanya alat transportasi pengangkut barang, 2) Semangat kerja para karyawan yang semakin menurun, 3) Tingkat pendidikan karyawan yang rendah. Usaha-usaha yang dilakukan untuk menanggulangi hambatan-hambatan tersebut: 1) Melakukan pengadaan alat transportasi untuk mempermudah pengiriman barang kepada konsumen terutama jika jarak yang ditempuh jauh, 2) Memberikan sebuah bonus kepada para karyawan apabila penjualan produk mengalami peningkatan di setiap bulannya, 3) Memberikan pengarahan dan pemberian informasi mengenai hal-hal yang berkaitan dengan perkembangan dunia industri lalu mengadakan pelatihan khusus kepada karyawan.**

**Saran dari penelitian ini sebaiknya perusahaan lebih meningkatkan perhatian pada pelaksanaan distribusi produk dengan melakukan pengadaan alat transportasi agar mempermudah pengiriman barang lalu memberikan bonus kepada karyawan agar menambah semangat kerja dan memberikan pelatihan khusus untuk meningkatkaan kualitas para karyawan.**

**Kata Kunci: Bauran Pemasarandan Penjualan**

***ABSTRACT***

***CV. HD Cimahi is one of the businesses where the business is to produce and sell batako. In its business activities the researchers found several problems, that is:instability of sales CV. HD Cimahi.While the cause of the problem is 1) The difficulty consumers find the location of the company due to the absence of a signpost ID companies, 2) Less vigorous in carrying out promotional activities.***

***The method used in this research is descriptive analysis method. Where that becomes a variable X is the marketing mix and into a variable Y is the purpose of sale. Data collection techniques were used that observation , structured interviews , questionnaires , and literature study. Data analysis technique used is the method sucsessive interval , test the validity of measuring instruments , test reliability , test hypotheses , Pearson correlation coefficient , test the significance of the relationship , a simple linear regression testing , the effect of variable X to Y , and the coefficient of determination***

***Based on data obtained from the research , the influence of marketing mix on sales amounted to 60.5 % of interest or it can be said that the variant that occurs in sales of interest variable ( Y ) 60.5 % determined by a variant that occurs in the marketing mix variables ( X ) . The remaining 39.5 % is determined by other factors beyond the research as a transport vehicle, mileage delivery , age of the employees.***

***The obstacles faced by CV . HD Cimahi is 1 ) The distribution of products made CV . HD Cimahi less than optimal due to the lack of transportation carrier,2 ) The spirit of employees decreasing, 3 ) A low level of education employees . Efforts are being made to overcome these barriers : 1 ) Procure means of transport to facilitate the delivery of goods to consumers , especially if the distance is far , 2 ) Give a bonus to employees if the sale of the product has increased in every month , 3 ) Provide guidance and provision of information on matters relating to the development of industry and specific training to employees .***

***Suggestions from this study should further improve the company's attention to the implementation of the distribution of products with procuring transportation in order to facilitate the delivery of goods and give bonuses to employees in order to increase morale and provide specialized training for employees and improve the quality .***

***Keywords : Marketing Mix and Sales***

**RINGKESAN**

**CV. HD Cimahi mangrupakeun salah sahiji usaha bisnis dimana usaha ieu the ngadamelan sarta ngajual batako.Dinu kagiatan usahana pananglukti mendakan sababaraha masalah, nyaeta henteu saimbangna penjualan di CV. HD Cimahi.Sedangkeun anu janten penyebab masalah eta nyaeta 1) Sesahna para konsumen mendakkaeun lokasi perusahaan sabab teu ayana papan anu nunjukeun perusahaan, 2) Kirang giatna dinu ngalaksanakeun kagiatan promosi.**

**Metodeu panangluktikan anu di anggo dinu panagluktikan ieu the nya eta metodeu analisis deskriptif. Dimana anu janten variabel X na nya eta bauran pemasaran sarta anu janten variabel Y na nya eta tujuan penjualan. Tehnik pangempelan data anu di anggo nya eta observasi, wawancara, nyebarkeun angket, sarta studi kapustakaan. Tehnik analisis data anu di anggo nya eta metodeu *sucsessive interval,* uji validitas alat ukur, uji realibilitas, uji hipotesis, koefisien korelasi *pearson,* uji signifikansi hubungan, pengujian regresi linier saderhana, pangaruh variabel X kanu Y, sarta koefisien determinasi.**

**Berdasarkeun data anu di kengingkeun dina hasil panaglutikan teh nyaeta pangaruh bauran pamasaran ka tujuan penjualan saageung 60,5% atanapi tiasa disebatkeun bahwa varian anu kalaksana kana variabel tujuan penjualan (Y) 60,5% ditangtukeun ku varian anu kalaksana dina variabel bauran pemasaran (X). Sesana saageung 39,5% ditangtukeun ku faktor-faktor sejen tiluar panangluktikan sapertos kendaraan pangangkut, tebihna pengiriman, yuswa para karyawan.**

**Halangan-halangan anu disanghareupan ku CV. HD Cimahi nya eta 1) panyaluran produk anu dilakukeun CV. HD Cimahi kirang optimal kusabab teu ayana alat transportasi pikeun ngangkut barang, 2) Sumanget damel karyawan turun, 3) Tingkat pendidikan karyawan rendah. Usaha-usaha anu dilakukeun kanggo nyelesekeun halangan-halangan eta: 1) Ngalakukeun pangadaan alat transportasi kanggo ngagampilkeun pangiriman barang ka konsumen terutami pami jarak na tebih, 2) Masihan bonus ka para karyawan lamun penjualan naek unggal sasihna, 3) Masihan pengarahan sareng informasi soal hal-hal anu aya kaitanna sareng perkembangan dunia industry sarta ngayakeun pelatihan kanggo karyawan.**

**Nu bongbolongan dina pananglutikanieu saena pausahaan leuwih ningkatkeun deui perhatosan kanu palaksanaan panyaluran produk nyaeta ngalakukeun pangadaan alat transportasi supados ngagampilkeun pangiriman barang sarta masihan bous ka para karyawan supados nambihan sumanget para karyawan sareng masihan pelatihan khusus kanggo ningkatkeun kualitas para karyawanna.**

**Kecap Konci: Bauran Pemasaransarta Penjualan**