

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMENGARUHI
VOLUME PENJUALAN DAN PERAMALAN VOLUME PENJUALAN
BIBIT CABAI RAWIT DI PT TANAH MUDA JAYA SUKABUMI**

SKRIPSI

Oleh

YASMINAH AKMALIA NABILAH



**PROGRAM STUDI S-1 AGRIBISNIS
FAKULTAS PETERNAKAN DAN PERTANIAN
UNIVERSITAS DIPONEGORO
SEMARANG
2026**

ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMENGARUHI
VOLUME PENJUALAN DAN PERAMALAN VOLUME PENJUALAN
BIBIT CABAI RAWIT DI PT TANAH MUDA JAYA SUKABUMI

Oleh

YASMINAH AKMALIA NABILAH
NIM : 23020322140115

Salah satu syarat untuk memperoleh
gelar Sarjana Pertanian pada Program Studi S-1 Agribisnis
Fakultas Peternakan dan Pertanian Universitas Diponegoro

PROGRAM STUDI S-1 AGRIBISNIS
FAKULTAS PETERNAKAN DAN PERTANIAN
UNIVERSITAS DIPONEGORO
SEMARANG
2026

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Yasminah Akmalia Nabilah
NIM : 23020322140115
Program Studi : S-1 Agribisnis

dengan ini menyatakan sebagai berikut:

1. Skripsi yang berjudul **Analisis Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Volume Penjualan dan Peramalan Volume Penjualan Bibit Cabai Rawit di PT Tanah Muda Jaya Sukabumi** dan penelitian yang terkait dengan skripsi ini merupakan karya penulis sendiri.
2. Setiap ide atau kutipan dari karya orang lain berupa publikasi atau bentuk lainnya dalam skripsi ini, telah diakui sesuai dengan standar prosedur disiplin ilmu.
3. Penulis juga mengakui bahwa skripsi ini dapat dihasilkan berkat bimbingan dan dukungan penuh dari Pembimbing yaitu: **Prof. Agus Setiadi, S.Pt., M.Si., Ph.D.** dan **Dr. Hery Setiyawan, S.Pt., M.Sc.**

Apabila di kemudian hari dalam skripsi ini ditemukan hal-hal yang menunjukkan telah dilakukannya kecurangan akademik, maka penulis bersedia gelar sarjana yang telah penulis dapatkan ditarik sesuai dengan ketentuan dari Program Studi S-1 Agribisnis, Fakultas Peternakan dan Pertanian, Universitas Diponegoro.

Semarang, Juni 2026
Penulis,



Yasminah Akmalia Nabilah

Mengetahui :

Pembimbing Utama

Pembimbing Anggota

Prof. Agus Setiadi, S.Pt., M.Si., Ph.D.

Dr. Hery Setiyawan, S.Pt., M.Sc

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Judul Skripsi : ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG
MEMENGARUHI VOLUME PENJUALAN
DAN PERAMALAN VOLUME
PENJUALAN BIBIT CABAI RAWIT DI PT
TANAH MUDA JAYA SUKABUMI

Nama Mahasiswa : YASMINAH AKMALIA NABILAH

NIM : 23020322140115

Program Studi/Departemen : S-1 AGRIBISNIS / PERTANIAN

Fakultas : PETERNAKAN DAN PERTANIAN

Telah disidangkan di hadapan Tim Penguji
dan dinyatakan lulus pada tanggal...**29** JUN...2026..

Pembimbing Utama



Prof. Agus Setiadi, S.Pt., M.Si., Ph.D.

Pembimbing Anggota



Dr. Hery Setiyawan, S.Pt., M.Sc.

Ketua Program Studi



Ir. Kustopo Budiraharjo, M.P.

Ketua Panitia Ujian Akhir Program



Dr. Hery Setiyawan, S.Pt., M.Sc.



Prof. Sugiharto, S.Pt., M.Sc., Ph.D.

Ketua Departemen



Ahmad N. Al-Baari, S.Pt., M.P., Ph.D.

RINGKASAN

YASMINAH AKMALIA NABILAH. 23020322140115. 2026. Analisis Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Volume Penjualan dan Peramalan Volume Penjualan Bibit Cabai Rawit di PT Tanah Muda Jaya Sukabumi (Pembimbing: **AGUS SETIADI** dan **HERY SETIYAWAN**).

Penelitian bertujuan untuk menganalisis pengaruh jumlah produksi, harga jual, biaya promosi, dan biaya distribusi terhadap volume penjualan bibit cabai rawit serta menganalisis peramalan volume penjualan bibit cabai rawit selama 12 bulan pada tahun 2026 di PT Tanah Muda Jaya Sukabumi. Penelitian dilaksanakan pada bulan Januari – Februari 2026 di PT Tanah Muda Jaya Sukabumi. Lokasi penelitian dipilih secara sengaja (*purposive*).

Metode penelitian adalah studi kasus. Pemilihan metode ini didasarkan pada kasus yang terjadi di PT Tanah Muda Jaya Sukabumi, di mana dalam kegiatan penjualannya, PT Tanah Muda Jaya Sukabumi menghadapi kendala keterbatasan jumlah stok bibit cabai rawit yang siap dijual, sedangkan permintaan terhadap bibit cabai rawit cukup tinggi yang menyebabkan perusahaan seringkali tidak dapat memenuhi kebutuhan konsumen. Data sekunder yang digunakan meliputi data *time series* bulanan volume penjualan, jumlah produksi, harga jual, biaya promosi, dan biaya distribusi periode Januari 2022 – Desember 2025. Metode analisis data menggunakan metode deskriptif kuantitatif. Metode deskriptif untuk menjelaskan secara deskriptif mengenai gambaran umum perusahaan meliputi lokasi, produk, visi dan misi, dan struktur organisasi. Metode kuantitatif digunakan untuk analisis faktor-faktor yang memengaruhi volume penjualan bibit cabai rawit menggunakan analisis regresi linear berganda dan analisis peramalan volume penjualan bibit cabai rawit selama 12 bulan pada tahun 2026 dengan analisis *trend* kuadrat.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa jumlah produksi, harga jual, biaya promosi, dan biaya distribusi secara simultan berpengaruh signifikan terhadap volume penjualan bibit cabai rawit di PT Tanah Muda Jaya Sukabumi. Faktor-faktor secara parsial berpengaruh signifikan terhadap volume penjualan bibit cabai rawit adalah jumlah produksi, harga jual, dan biaya promosi. Biaya distribusi secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap volume penjualan bibit cabai rawit. Peramalan volume penjualan bibit cabai rawit dengan analisis *trend* kuadrat menunjukkan bahwa volume penjualan bibit cabai rawit cenderung memiliki arah *trend* positif dan mengalami peningkatan di setiap bulannya. Hasil peramalan volume penjualan bibit cabai rawit selama 12 bulan pada tahun 2026 diperkirakan mencapai 2.610.137 batang dan terus mengalami peningkatan yang signifikan.

KATA PENGANTAR

Penelitian ini akan dilaksanakan di PT Tanah Muda Jaya Sukabumi yang bergerak pada bidang memproduksi dan mendistribusikan bibit cabai rawit terbesar di Sukabumi. Fluktuasi volume penjualan bibit cabai rawit dalam beberapa tahun terakhir menunjukkan adanya tantangan yang perlu diperhatikan lebih lanjut. Penelitian dilakukan untuk menganalisis faktor-faktor yang memengaruhi volume penjualan dan meramalkan volume penjualan bibit cabai rawit sehingga dapat menjadi dasar dalam merumuskan strategi pemasaran yang lebih efektif dan mendukung efisiensi perencanaan perusahaan pada masa mendatang.

Puji syukur atas kehadiran Tuhan Yang Maha Esa yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul "Analisis Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Volume Penjualan dan Peramalan Volume Penjualan Bibit Cabai Rawit di PT Tanah Muda Jaya Sukabumi". Skripsi ini dapat diselesaikan berkat bantuan, bimbingan, serta dukungan dari berbagai pihak. Penulis dengan penuh kerendahan hati menyampaikan terima kasih kepada:

1. Prof. Agus Setiadi, S.Pt., M.Si., Ph.D. selaku Dosen Pembimbing Utama atas kesediaan meluangkan waktu, pikiran, dan kepercayaan kepada penulis. Terima kasih ilmu, saran, serta bimbingan yang berharga selama penyusunan skripsi.
2. Dr. Hery Setiyawan, S.Pt., M.Sc. selaku Dosen Pembimbing Anggota, Dosen Koordinator Laboratorium Manajemen Agribisnis, dan Dosen Wali

atas kesediaan meluangkan waktu, pikiran, dan kepercayaan kepada penulis. Terima kasih ilmu, saran, serta bimbingan yang berharga selama penyusunan skripsi.

3. Prof. Sugiharto, S.Pt., M.Sc., Ph.D. selaku Dekan Fakultas Peternakan dan Pertanian yang telah membantu kelancaran dalam proses perkuliahan di S-1 Agribisnis.
4. Ahmad Ni'matullah Al-Baari, S.Pt., M.P., Ph.D. selaku Ketua Departemen Pertanian yang telah memberikan berbagai macam fasilitas serta berbagai macam kemudahan lainnya sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik dan lancar.
5. Ir. Kustopo Budiraharjo, M.P. selaku Ketua Program Studi S-1 Agribisnis atas bimbingan dan kemudahan kepada penulis.
6. Bapak dan Ibu Dosen Program Studi Agribisnis atas ilmu pengetahuan dan bimbingan kepada penulis selama menempuh pendidikan di Universitas Diponegoro.
7. Shehilda Septiana, A.Md. selaku Direktur PT Tanah Muda Jaya yang telah mengizinkan penulis untuk melakukan kegiatan penelitian.
8. Bapak Sutotok dan Ibu Kasiti selaku orang tua penulis. Terima kasih atas segala dukungan, baik material maupun moral yang telah diberikan. Segalanya yang telah diberikan tidak dapat dibandingkan maupun digantikan dengan apapun selamanya.
9. Tresna Nuranitya selaku kakak penulis dan Pramidita Athifah selaku adik penulis. Terima kasih atas segala dukungan, baik material maupun moral

yang telah diberikan.

10. Anggi, Intan, Risty, Sarah, Sekar, Shofina, Weni, dan Salwa sebagai teman terdekat penulis yang selalu memberikan dukungan dan semangat.
11. Teman-teman seperjuangan S-1 Agribisnis 2022 Universitas Diponegoro Semarang yang telah kebersamai, memberi dukungan, dan memberi masukan selama skripsi ini dikerjakan hingga selesai.

Penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam penyusunan skripsi ini, baik dari segi materi maupun cara penyajiannya. Kritik dan saran membangun sangat penulis harapkan kepada pembaca untuk memperbaiki skripsi ini. Penulis berharap semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat baik bagi penulis maupun pembaca dan pihak-pihak yang terlibat dalam penyusunan skripsi.

Semarang, Juni 2026
Penulis,

Yasminah Akmalia Nabilah

DAFTAR ISI

	Halaman
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR ILUSTRASI	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
 BAB I. PENDAHULUAN	 1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Tujuan dan Manfaat Penelitian	5
 BAB II. TINJAUAN PUSTAKA	 7
2.1. Bibit Cabai Rawit	7
2.2. Volume Penjualan	8
2.3. Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Penjualan	9
2.4. Peramalan Penjualan	12
2.5. Analisis <i>Trend</i>	14
2.6. Penelitian Terdahulu.....	16
 BAB III. METODOLOGI PENELITIAN.....	 18
3.1. Kerangka Pemikiran Penelitian.....	18
3.2. Hipotesis Penelitian.....	20
3.3. Tempat dan Waktu Penelitian.....	20
3.4. Metode Penelitian.....	20
3.5. Sumber dan Teknik Pengumpulan Data	21
3.6. Analisis Data	22
3.7. Analisis Regresi Linear Berganda.....	24
3.8. Analisis <i>Trend</i>	26
3.9. Batasan Konsep dan Pengukuran Variabel.....	28

BAB IV. HASIL DAN PEMBAHASAN	29
4.1. Gambaran Umum PT Tanah Muda Jaya Sukabumi.....	29
4.2. Jumlah Produksi.....	34
4.3.Harga Jual	35
4.4.Biaya Promosi.....	37
4.5.Biaya Distribusi.....	39
4.6.Volume Penjualan Bibit Cabai Rawit ORI 212	41
4.7.Syarat Uji Regresi Linear Berganda.....	43
4.8.Hasil Analisis Regresi Linear Berganda.....	47
4.9.Analisis Permalan Volume Penjualan Bibit Cabai Rawit	52
BAB V. SIMPULAN DAN SARAN	59
5.1. Simpulan.....	59
5.2. Saran.....	60
DAFTAR PUSTAKA	61
LAMPIRAN	67
RIWAYAT HIDUP	89

DAFTAR TABEL

Nomor		Halaman
1.	Penelitian Terdahulu	16
2.	Jumlah Produksi Bibit Cabai Rawit ORI 212 PT Tanah Muda Jaya Sukabumi Tahun 2022 – 2025.....	34
3.	Harga Jual Bibit Cabai Rawit ORI 212 di PT Tanah Muda Jaya Sukabumi Tahun 2022 – 2025.....	36
4.	Biaya Promosi Bibit Cabai Rawit ORI 212 di PT Tanah Muda Jaya Sukabumi Tahun 2022 – 2025.....	37
5.	Biaya Distribusi Bibit Cabai Rawit ORI 212 di PT Tanah Muda Jaya Sukabumi Tahun 2022 – 2025.....	40
6.	Volume Penjualan Bibit Cabai Rawit ORI 212 PT Tanah Muda Jaya Sukabumi Tahun 2022 – 2025.....	42
7.	Hasil Uji Stasioneritas	43
8.	Hasil Uji Multikolinearitas.....	45
9.	Hasil Uji Heteroskedastisitas	45
10.	Hasil Analisis Regresi Linear Berganda	47
11.	Hasil Uji Ukuran Ketepatan	54
12.	Hasil Perhitungan Peramalan Volume Penjualan Bibit Cabai Rawit ORI 212 Tahun 2026	56

DAFTAR ILUSTRASI

Nomor	Halaman
1. Kerangka Pemikiran Penelitian	19
2. Struktur Organisasi PT Tanah Muda Jaya Sukabumi	32
3. Pola Data Volume Penjualan Bibit Cabai Rawit ORI 212.....	53
4. Pola Data Hasil Peramalan Volume Penjualan Bibit Cabai Rawit ORI 212	57

DAFTAR LAMPIRAN

Nomor	Halaman
1. Peta Lokasi	67
2. Kuesioner Penelitian	68
3. Data Volume Penjualan Bibit Cabai Rawit ORI 212 Tahun 2022 – 2025	70
4. Data Jumlah Produksi Bibit Cabai Rawit ORI 212 Tahun 2022 – 2025	71
5. Data Harga Jual Bibit Cabai Rawit ORI 212 Tahun 2022 – 2025	72
6. Data Biaya Promosi Bibit Cabai Rawit ORI 212 Tahun 2022 – 2025	73
7. Data Biaya Distribusi Bibit Cabai Rawit ORI 212 Tahun 2022 – 2025	74
8. Hasil Output Syarat Uji Regresi Linear Berganda.....	75
9. Hasil Output Uji Regresi Linear Berganda	78
10. Hasil Output Perhitungan Koefisien Varians	79
11. Hasil Evaluasi Analisis Trend	80
12. Perhitungan Analisis Trend Kuadratik.....	81
13. Perhitungan Peramalan Volume Penjualan Bibit Cabai Rawit ORI 212	83
14. Surat Penunjukkan Dosen Pembimbing	85
15. Dokumentasi.....	87