

ABSTRAK

Skripsi yang berjudul “Pengaruh Harga dan Promosi Terhadap Volume Penjualan di Toko Mebel Kembang Jati Tahun 2015-2017” ditulis oleh Novan Rianto, Nim 1742143201, dengan Dosen Pembimbing Dr. Ali Mauludi. AC, MA.

Penelitian ini dilatar belakangi oleh suatu perusahaan tentunya didirikan dengan didasari motivasi dari pendiri untuk mencapai tujuan. tujuan itu dapat berupa laba, memenuhi kebutuhan konsumen akan produk tertentu, untuk menyediakan lapangan kerja, serta tujuan lainnya. Akan tetapi pada jaman globalisasi ini persaingan dalam dunia bisnis sangat ketat sehingga perusahaan diharuskan pintar-pintar dalam memasarkan produknya dan siap bersaing dengan perusahaan lain. Penetapan harga jual dan promosi yang tepat akan berdampak pada volume penjualan suatu perusahaan.

Tujuan penelitian ini adalah mengkaji pengaruh harga dan promosi terhadap volume penjualan di toko mebel Kembang Jati tahun 2015-2017 secara parsial maupun simultan. Populasi dalam penelitian ini adalah harga, promosi dan volume penjualan toko mebel kembang jati pada periode 2015 sampai dengan 2017. Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah *nonprobability sampling*. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dan metode analisis linear berganda. Sumber data yang digunakan adalah data sekunder dengan mengambil langsung dari toko mebel Kembang Jati.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa secara parsial, harga berpengaruh signifikan terhadap volume penjualan di toko mebel Kembang Jati tahun 2015-2017. Sedangkan promosi tidak berpengaruh signifikan terhadap volume penjualan di toko mebel Kembang Jati tahun 2015-2017. Kemudian, penelitian yang dilakukan secara simultan memberikan hasil bahwa harga dan promosi berpengaruh signifikan terhadap volume penjualan di toko mebel Kembang Jati tahun 2015-2017.

Kata Kunci: Harga, Promosi, dan Volume Penjualan.

ABSTRACT

Thesis with the title "The Influence of Price and Cost of Promotion to the Sales Volume at The Kembang Jati Furniture Store in 2015-2017" written by Novan Rianto, Nim 1742143201, with Dr. Ali Mauludi. AC, MA. As Advisor.

The company must be founded with motivation to achieve the goals. The goals are to get profits, fill the needs of consumers for a particular product, to provide employment, and other goals. However, in this era of globalization, competition in the business world is very tight, so that companies must be smart in marketing their products and ready to compete with other companies. The determination of the selling price and promotional cost will have an impact on the sales volume of a company.

The purpose of this study is to examine the effect of price and promotion costs to the sales volume in the Kembang Jati furniture store in 2015-2017 partially or simultaneously. The population in this research are price, promotion and sales volume of Kembang Jati furniture store in period 2015 until 2017. Sampling technique used nonprobability sampling. This research used quantitative approach and multiple linear analysis method. The data source used secondary data by taking directly from Kembang Jati furniture store.

The results of this study indicate that partially, prices have a significant effect to the sales volume in the Kembang Jati furniture store in 2015-2017. While the cost of promotion does not significantly affect the sales volume in the Kembang Jati furniture store in 2015-2017. Then, research conducted simultaneously gives result that price and promotion cost have significant effect to the sales volume in the Kembang Jati furniture store in 2015-2017.

Keywords: Price, Promotion Cost, and Sales Volume.