

ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Pengaruh Promosi, Harga, Variasi Produk serta saluran Distribusi Terhadap Volume Penjualan pada Usaha Pengrajin Batu marmer di Desa Gamping Campurdarat” ini diulis oleh Belinda Veren Arthamevia, NIM. 12402173143, Pembimbing Dr. Hj. Nur Aini Latifah., SE.M.M.

Penelitian ini dilatar belakangi karena semakin banyaknya pelaku bisnis baru yang mendirikan usaha kerajinan batu marmer di Desa Gamping berakibat pada semakin meningkatnya persaingan antar para pemilik usaha pengrajin batu marmer di Desa Gampig, Campurdarat. Maka dari itu para pemilik usaha pengrajin batu marmer perlu mengetahui factor-faktor apa saja yang dapat berpengaruh dalam meningkatkan jumlah volume penjualan seperti melakukan, kegiatan promosi, penetapan harga, variasi produk, dan juga penerapan saluran distribusi.

Rumusan masalah di dalam skripsi ini adalah (1) Apakah terdapat pengaruh positif signifikan antara promosi terhadap volme penjualan pada usaha pengrajin batu marmer di Desa Gamping Campurdarat?, (2) Apakah Apakah terdapat pengaruh positif signifikan antara harga terhadap volume penjualan pada usaha pengrajinn batu marmer di Desa Gamping Campurdarat?, (3) Apakah terdapat pengaruh positif signifikan antara variasi produk terhadap volume penjualan pada usaha pengrajinn batu marmer di Desa Gamping, Campurdarat?, (4) Apakah terdapat pengaruh positif signifikan antara saluran distribusi terhadap volume penjualan pada usaha pengrajinn batu marmer di Desa Gamping, Campurdarat?, (5) Apakah terdapat pengaruh positif signifikan antara promosi, harga, variasi produk, dan saluran distribusi terhadap volume penjualan pada usaha pengrajinn batu marmer di Desa Gamping, Campurdarat?.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kuantitatif. Dengan Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini adalah *non-probability sampling* dengan kategori *purposive sampling* . Tahap pengumpulan data pada penelitian ini dengan menggunakan metode kuesioner. Teknik analisis data menggunakan analisis kuantitatif dengan menggunakan analisis statistik melalui uji validitas, uji reliabilitas, uji normalitas, uji asumsi klasik, uji regresi linier berganda, uji T, uji F, serta uji koefisien determinasi.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa (1) Promosi memperlihatkan pengaruh positif dan signifikan terhadap volume penjualan, (2) Harga memperlihatkan pengaruh positif dan signifikan terhadap volume penjualan, (3) Variasi produk memperlihatkan pengaruh positif dan signifikan terhadap volume penjualan, (4) Saluran distribusi memperlihatkan pengaruh positif dan signifikan terhadap volume penjuilan, (5) Promosi, Harga, Variasi produk, sera Saluran Distriusi secara simltan atau bersama-sama memiliki pengaruh yang positif dan sigifikan terhadap volume penjualan.

Kata Kunci: Promosi, Harga, Variasi Produk, Saluran Distribusi, Volume Penjualan

ABSTRACT

This thesis with the title “The Influence of Promotion, Price, Product Variation, and Distribution Channels on Sales Volume in Marble Stone Craftsmen Business in Gamping Campurdarat Village” was written by Belinda Veren Arthamevia, NIM. 12402173143, Advisor Dr. Hj. Nur Aini Latifah, SE.M.M.

This research was motivated by the increasing number of new business actors establishing marble handicraft businesses in Gamping Village resulting in increased competition among marble craftsmen business owners in Gamping Village, Campurdarat. Therefore, marble, craftsman business owners need to know what factors can influence the increase in sales volume such as conducting, promotional, activities, pricing, product variations, and also the implementation of distribution channels.

The formulation of the problems in this thesis is (1) is there a significant between promotion on sales volume in the marble craftsman business in Gaping Village ?, (2) Is there are significant positive effect between price and sales in the marbel crafting business in Gamping Village, Campurdarat?, (3) Is there a significant influence between product variations on sales volume in the marble craftsmen in Gamping Village, Campurdarat?, (4) Is there a significant positive effect between distribution channels on sales volume in marble stone craftsmen in Gamping Village, Campurdarat?, (5) Is there a significant positive effects between promotion, price, product variation, and distribution channels on the sales volume of marble crafting business in Gamping Village, Cmpurdarat?.

The method used in this research is quantitative method. With the sampling technique in this study is non-probability sampling with purposive sampling category. The data collection stage in this study used a questionnaire method. The data analysis technique used quantitative analysis using statistical analysis through validity test, reliability test, normality test, classical assumption test, multiple linier regression test, T test, F test, and determination coefficient test.

The results of this study indicate that (1) Promotion show a positive and significant effect on sales volume, (2) Price show a positive and significant effect on sales volume, (3) Product Variation show a positive and significant effect on sales volume, (4) Distributions Channels show a positive and significant effect on sales volume, (5) Promotion, Harga, Product Variation, and Distributions Channels simultaneously or together have positive and significant effect on sales volume.

Keywords : *Promotion, Price, Product Variation, Distribution Channels, Sales Volume*

