

ABSTRAK

Skripsi berjudul “Pengaruh Harga Kualitas Produk, dan Promosi terhadap Volume Penjualan CV Bukit Batu Unggul Kabupaten Tulungagung,” ditulis oleh oleh Fita Nur Cahyadi, NIM. 17402163248, Jurusan Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN SATU Tulungagung, dibimbing oleh Muhammad Aswad, MA.

Pengembangan bisnis menjadi bentuk inovasi yang harus dilaksanakan oleh sebuah objek usaha. Upaya ini dilaksanakan sebagai upaya untuk meningkatkan omzet penjualan perusahaan yang terus mengalami peningkatan. Termasuk upaya pengembangan bisnis yang dilaksanakan CV Bukit Batu Unggul. Terdapat tiga faktor penting yang menjadi pemicunya, yaitu harga, kualitas produk, dan promosi terhadap volume penjualan yang menjadi perhatian utama bagi perusahaan.

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah 1). Adakah pengaruh harga terhadap volume penjualan pada CV Bukit Batu Unggul?, 2) Adakah pengaruh kualitas produk terhadap volume penjualan pada CV Bukit Batu Unggul?, 3) Adakah pengaruh promosi terhadap volume penjualan pada CV Bukit Batu Unggul?, 4) Adakah pengaruh harga, kualitas produk, dan promosi terhadap volume penjualan pada CV Bukit Batu Unggul?.

Jenis dalam penelitian ini adalah kuantitatif dengan pendekatan asosiatif dengan tujuan untuk mengetahui suatu hubungan antar variabel bebas dan terikat. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini merupakan sampel jenuh dengan menggunakan data perusahaan. Teknik analisis data Analisis Regresi Linier Berganda menggunakan uji T dan uji F.

Hasil penelitian ini, yaitu 1) Ada pengaruh harga terhadap volume penjualan pada CV Bukit Batu Unggul. Harga yang sesuai dengan keinginan atau kondisi kemampuan masyarakat. Hal ini akan meningkatkan keinginan masyarakat untuk memutuskan dalam melakukan pembelian produk. 2) Ada pengaruh kualitas produk terhadap volume penjualan pada CV Bukit Batu Unggul. Kualitas produk yang sesuai dengan besaran harga yang ditentukan akan menumbuhkan penilaian dan perspektif di kalangan masyarakat dalam melakukan pembelian produk. 3) Ada pengaruh promosi terhadap volume penjualan pada CV Bukit Batu Unggul. Promosi menjadi salah satu hal penting yang juga harus dilaksanakan, ini akan menjadi stimulus pada masyarakat untuk tetap mengenal produk yang diproduksi di CV Bukit Batu Alam. 4) Ada pengaruh harga, kualitas produk, dan promosi terhadap volume penjualan pada CV Bukit Batu Unggul. Volume penjualan di CV Bukit Batu Unggul dipengaruhi oleh harga, kualitas produk, dan promosi. Tiga faktor tersebut menjadi faktor-faktor yang menjadikan alasan melakukan pembelian. Namun terlepas dari tiga faktor tersebut terdapat banyak faktor lainnya yang tidak dikaji dalam penelitian ini. Namun penting bagi CV Bukit Batu Unggul untuk memperhatikan ketiga faktor tersebut dalam upayanya meningkatkan volume penjualan.

Kata Kunci: Harga, Kualitas Produk, Promosi, Volume Penjualan

ABSTRACT

Thesis entitled "The Influence of Product Quality, Price and Promotion on Sales Volume of CV Bukit Batu Unggul Tulungagung Regency," written by Fita Nur Cahyadi, NIM. 17402163248, Department of Islamic Economics, Faculty of Islamic Economics and Business, UIN ONE Tulungagung, supervised by Muhammad Aswad, MA.

Business development is a form of innovation that must be carried out by a business object. This effort is carried out as an effort to increase the company's sales turnover which continues to increase. Including the business development efforts carried out by CV Bukit Batu Unggul. There are three important factors that trigger it, namely price, product quality, and promotion of sales volume which are the main concerns for the company.

The formulation of the problem in this study are 1). Is there an effect of price on sales volume at CV Bukit Batu Unggul?, 2) Is there an effect of product quality on sales volume at CV Bukit Batu Unggul?, 3) Is there an effect of promotion on sales volume at CV Bukit Batu Unggul?, 4) Is there an effect of price, product quality, and promotion of sales volume at CV Bukit Batu Unggul?.

The type in this research is quantitative with associative approach with the aim of knowing a relationship between independent and dependent variables. The sample used in this study is a saturated sample using company data. Data analysis technique Multiple Linear Regression Analysis using T test and F test.

The results of this study, namely 1) There is an effect of price on sales volume at CV Bukit Batu Unggul. Prices are in accordance with the wishes or conditions of the community's ability. This will increase the public's desire to decide in making a product purchase. 2) There is an effect of product quality on sales volume at CV Bukit Batu Unggul. Product quality in accordance with the specified price will foster judgment and perspective among the public in making product purchases. 3) There is an effect of promotion on sales volume at CV Bukit Batu Unggul. Promotion is one of the important things that must also be carried out, this will be a stimulus for the public to stay familiar with the products produced at CV Bukit Batu Alam. 4) There is an effect of price, product quality, and promotion on sales volume at CV Bukit Batu Unggul. Sales volume at CV Bukit Batu Unggul is influenced by price, product quality, and promotion. These three factors are the factors that make the reason for making a purchase. However, apart from these three factors, there are many other factors that were not examined in this study. However, it is important for CV Bukit Batu Unggul to pay attention to these three factors in its efforts to increase sales volume.

Keywords: Price, Product Quality, Promotion, Sales Volume