

## **Abstrak**

Skripsi dengan judul “Pengaruh Harga jual Dan Promosi Pada Masa Pandemi Covid-19 Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Hits Chicken Tulungagung” yang ditulis oleh Muhammad Ulin Jauhari, NIM. 17402163578, Jurusan Ekonomi Syari’ah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Tulungagung, Pembimbing: Dr. Mashudi, M.Pd.I.

Latar belakang dari penelitian ini adalah adanya pandemic Covid-19 yang mengancam sector perekonomian, salah satu yang terkena dampak dari kebijakan pemerintah adalah Hits Chicken. Dampak tersebut yaitu dengan menurunnya omset penjualan. Maka sangat penting strategi pemasaran dilakukan oleh restoran cepat saji Hits Chicken Tulungagung dalam penentuan harga jual dan promosi saat pandemi.

Penelitian ini bertujuan untuk Untuk mengetahui pengaruh harga jual pada masa pandemi Covid-19 dalam meningkatkan volume penjualan di Hits Chicken Tulungagung, untuk mengetahui pengaruh kebijakan promosi pada masa pandemi Covid-19 dalam meningkatkan volume penjualan di Hits Chicken Tulungagung, dan untuk mengetahui pengaruh harga jual dan kebijakan promosi pada masa pandemi Covid-19 di Hits Chicken Tulungagung.

Metode penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan jenis penelitian asosiatif. Teknik yang digunakan dalam pengambilan sampel adalah *Insidental*. Jumlah sampel penelitian ini sebanyak 92 orang yang merupakan pengunjung dari Hits Chicken Tulungagung . sumber data diperoleh melalui dokumentasi, kuesioner dan observasi, yang kemudian diolah menggunakan aplikasi SPSS 21. Dan dianalisis dengan regresi linier berganda untuk membuktikan hipotesis penelitian.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa harga berpengaruh secara parsial terhadap volume penjualan di Hits Chicken Tulungagung, dimana harga yang didapatkan sangat terjangkau terhadap masyarakat Tulungagung. Selain itu promosi berpengaruh secara parsial terhadap volume penjualan di Hits Chicken Tulungagung, hal tersebut dibuktikan oleh banyaknya promosi yang dilakukan oleh Hits Chicken Tulungagung berhasil menarik perhatian konsumen untuk berbelanja. Berdasarkan hasil perhitungan statistik uji simultan, maka dapat disimpulkan bahwa harga dan promosi berpengaruh secara simultan terhadap volume penjualan di Hits Chicken Tulungagung, hal tersebut dibuktikan berdasarkan tahapan keputusan pembelian yang dilakukan oleh konsumen, produk yang ditawarkan oleh Hits Chicken Tulungagung dinilai telah sesuai dengan kebutuhan dan keinginan konsumen.

**Kata Kunci:** Harga, Promosi, Volume Penjualan.

## **Abstract**

Thesis with the title "The Influence of Selling Prices and Promotions During the Covid-19 Pandemic In Increasing Sales Volume of Hits Chicken Tulungagung" written by Muhammad Ulin Jauhari, NIM. 17402163578, Department of Sharia Economics, Faculty of Islamic Economics and Business, Tulungagung State Islamic Institute, Supervisor: Dr. Mashudi, M.Pd.I.

The background of this research is the Covid-19 pandemic that threatens the economic sector, one of which is affected by government policies is Hits Chicken. The impact is by decreasing sales turnover. So it is very important that the marketing strategy is carried out by Hits Chicken Tulungagung fast food restaurant in determining selling prices and promotions during a pandemic.

This study aims to determine the effect of selling prices during the Covid-19 pandemic in increasing sales volume at Hits Chicken Tulungagung, to determine the effect of promotional policies during the Covid-19 pandemic in increasing sales volume at Hits Chicken Tulungagung, and to determine the effect of selling prices. and promotional policies during the Covid-19 pandemic at Hits Chicken Tulungagung.

This research method uses a quantitative approach with the type of associative research. The technique used in sampling is Insidental. The number of samples for this research was 92 people who were visitors to Hits Chicken Tulungagung. source data obtained through documentation, questionnaires and observations, which were then processed using the SPSS 21 application. And analyzed with multiple linear regression to prove the research hypothesis.

The results showed that the price had a partial effect on the sales volume at Hits Chicken Tulungagung, where the price obtained was very affordable for the people of Tulungagung. In addition, promotions have a partial effect on sales volume at Hits Chicken Tulungagung, this is evidenced by the many promotions carried out by Hits Chicken Tulungagung successfully attracting the attention of consumers to shop. Based on the results of the statistical calculation of the simultaneous test, it can be concluded that prices and promotions have a simultaneous effect on sales volume at Hits Chicken Tulungagung, this is evidenced by the stages of purchasing decisions made by consumers, the products offered by Hits Chicken Tulungagung are considered to be in accordance with the needs and consumer desires.

**Keywords:** Price, Promotion, Sales Volume.