

ABSTRAK

Syahrina Nafii, 105720425313, “Pengaruh Strategi Promosi Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada PT. Suraco Jaya Abadi Cabang Pallangga”, di bawah bimbingan Moh. Aris Pasigai, selaku pembimbing I dan Muh. Nur Rasyid, selaku pembimbing II.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui seberapa pentingnya strategi promosi dalam meningkatkan volume penjualan Pada PT. Suraco Jaya Abadi Motor Cabang Pallangga..

Penelitian ini dilaksanakan pada PT. suraco jaya abadi motor cabang pallangga, selama tahun 2015-2017 sebanyak 660 unit motor Yamaha. Pengumpulan data menggunakan teknik deskriptif, teknik korelasi product momen, uji kualitas hubungan, dan koefisien determinasi.

Hasil perhitungan analisis regresi linear sederhana menunjukkan $Y = 133,8 + 0,860x$ dan nilai koefisien korelasi sebesar 0,854% atau korelasi sangat kuat. Hal ini menunjukkan bahwa strategi promosi (X) berpengaruh sebesar 72,9% terhadap volume penjualan (Y) sedangkan selebihnya yaitu sebesar 27,1% adalah dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Kata Kunci: Strategi Promosi dan Volume Penjualan

ABSTRACT

Syahrina Nafii, 105720425313, "The Influence of Promotion Strategies in Increasing Sales Volume at PT. Suraco Jaya Abadi Branch of Pallangga ", under the guidance of Moh. Aris Pasigai, as counselor I and Muh. Nur Rasyid, as mentor II.

This study aims to determine how important the promotion strategy is in increasing sales volume at PT. Suraco Jaya Abadi Motor Branch Pallangga ..

This research was carried out at PT. suraco jaya Abadi motor pallangga branch, during 2015-2017 there were 660 units of Yamaha motorcycles. Data collection uses descriptive techniques, product moment correlation techniques, relationship quality tests, and determination coefficients.

The results of the calculation of simple linear regression analysis show $Y = 133.8 + 0.860x$ and the correlation coefficient value is 0.854% or the correlation is very strong. This shows that the promotion strategy (X) affects 72.9% of the sales volume (Y) while the remaining 27.1% is influenced by other variables not examined in this study.

Keywords: Promotion Strategy and Sales Volume