

ABSTRAK

MUH. YUSRIL 2025. Pengaruh promosi dan saluran distribusi terhadap peningkatan volume penjualan pada toko sablon baju jejak 7 kaos di Maccini raya Kota Makassar. Skripsi. Jurusan manajemen fakultas ekonomi dan bisnis universitas muhammadiyah makassar. Dibimbing oleh Buyung Romadhoni dan Aulia.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh promosi dan saluran distribusi terhadap peningkatan volume penjualan pada Toko Sablon Baju Jejak 7 Kaos di Maccini Raya, Kota Makassar. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan menyebarkan kuesioner kepada 100 responden dan menganalisis data menggunakan regresi linier berganda. Variabel yang diteliti terdiri dari promosi (X1), saluran distribusi (X2), dan volume penjualan (Y).

Hasil penelitian menunjukkan bahwa baik Promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap Peningkatan Volume Penjualan. Berdasarkan dengan nilai signifikansi sebesar 0,000 , dari 0,05, dan koefisien regresi bernilai 0,307. Dapat disimpulkan bahwa semakin baik Promosi yang diterima maka Peningkatan Volume Penjualan pada Toko Sablon Baju Jejak 7 Kaos Di Maccini Raya Kota Makassar. Saluran Distribusi berpengaruh positif dan signifikan terhadap Peningkatan Volume Penjualan. Hal ini dibuktikan dengan nilai signifikansi sebesar 0,000 , dari 0,05 dan koefisien regresi bernilai 0,596. Semakin baik Saluran Distribusi yang diberikan oleh maka Peningkatan Volume Penjualan akan semakin meningkat.

Kata Kunci : Promosi, Saluran Distribusi, Volume Penjualan.

ABSTRACT

MUH. YUSRIL. (2025). *The Influence of Promotion and Distribution Channels on Increasing Sales Volume at Jejak 7 Kaos T-shirt Printing Store in Maccini Raya, Makassar City*. Undergraduate Thesis. Department of Management, Faculty of Economics and Business, Muhammadiyah University of Makassar. Supervised by Buyung Romadhoni and Aulia.

This study aims to analyze the effect of promotion and distribution channels on increasing sales volume at Toko Sablon Baju Jejak 7 Kaos located in Maccini Raya, Makassar City. This research employs a quantitative approach by distributing questionnaires to 100 respondents and analyzing the data using multiple linear regression. The variables studied consist of promotion (X1), distribution channels (X2), and sales volume (Y).

The research results show that Promotion has a positive and significant effect on the Increase in Sales Volume. This is based on a significance value of 0.000, which is less than 0.05, and a regression coefficient of 0.307. It can be concluded that the better the Promotion received, the greater the Increase in Sales Volume at the Toko Sablon Baju Jejak 7 Kaos on Maccini Raya Street, Makassar City. Distribution Channels also have a positive and significant effect on the Increase in Sales Volume. This is evidenced by a significance value of 0.000, which is less than 0.05, and a regression coefficient of 0.596. The better the Distribution Channels provided, the more the Sales Volume will increase.

Keywords: Promotion, Distribution Channels, Sales Volume.