

ABSTRAK

ST. HIJRIANI. YUNUS, 2019. Pengaruh Strategi Promosi Dalam Meningkatkan Volume Penjualan pada PT. Makassar Indah Motor Cabang Arif Rahman Hakim Makassar. (dibimbing oleh H. Abdul Rahman Rahim, selaku pembimbing I Dan M. Hidayat, selaku pembimbing II)

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis Pengaruh Strategi Promosi Dalam Meningkatkan Volume Penjualan pada PT. Makassar Indah Motor Cabang Arif Rahman Hakim Makassar. Penelitian ini merupakan jenis penelitian kuantitatif. Sampel menggunakan metode sampel slovin yaitu dengan memilih langsung palanggan sebanyak 100 orang. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah kuesioner. Data dianalisis dengan regresi linear sederhana dan uji hipotesis menggunakan uji t dengan bantuan software SPSS versi 20. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel strategi promosi berpengaruh positif terhadap volume penjualan. Hal ini ditunjukkan oleh uji t hitung $>$ t tabel ($2,980 > 1,661$).

Kata Kunci: Strategi Promosi, Volume Penjualan.



ABSTRACT

ST. HIJRIANI. YUNUS. *The influence of Promotional Strategies In Increasing Sales Volume at PT. Makassar Indah Motor Branch Arif Rahman Hakim Makassar. (guided by H. Abdul Rahman Rahim, as supervisor I And M. Hidayat, as supervisor II)*

This study aims to analyze the Influence of promotional strategies in increasing Sales Volume at PT. Makassar Indah Motor Branch Arif Rahman Hakim Makassar. This research is a type of quantitative research. The sample uses the slovin sampling method by directly selecting 100 costumers. Data collection methods used are questionnaires. Data were analyzed with simple linear regression and hypothesis testing using t test with the help of SPSS Software version 20. The results showed that the promotion strategy variable had a positive effect on sales volume. This is indicated by t test $2,980 > t$ table $1,661$.

Keywords: promotion strategy, sales volume.



KATA PENGANTAR



Syukur Alhamdulillah, penulis panjatkan kehadiran Allah SWT, atas limpahan rahmat dan hidayahNya, sehingga skripsi ini dapat diselesaikan sesuai dengan waktu yang direncanakan. Salam dan Salawat juga senantiasa tercurahkan kepada junjungan Nabi Muhammad SAW, nabi penyempurna akidah dan akhlak yang telah diutus ke muka bumi ini menyebarkan risalah kebenaran. Skripsi ini berjudul “Pengaruh Strategi Promosi Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada PT. Makassar Indah Motor Cabang Arif Rahman Hakim Makassar” yang pada dasarnya disusun sebagai salah satu persyaratan dalam menyelesaikan kuliah pada program sarjana (S1) pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.

Penulis sadar akan banyaknya kekurangan, baik dari segi tata cara penulisan maupun dari segi pembahasan objek kajian dalam skripsi ini, namun penulis berusaha menghadirkan yang terbaik dan maksimal dari keterbatasan itu. Maka dari itu, dengan segala kerendahan hati, penulis mengharapkan masukan dan saran dari pembaca.

Berbagai kendala dan cobaan yang menghadang, memang tidak mudah dihadapi tanpa bantuan dari berbagai pihak, baik dikala penulis masih menjadi mahasiswa maupun pada masa-masa penyusunan hingga selesainya skripsi ini. Akan tetapi berkat dorongan, bimbingan dan bantuan dari berbagai pihak, maka skripsi ini dapat diselesaikan dengan tepat pada waktunya.

Selama penyusunan skripsi, penulis telah banyak menerima bimbingan, dorongan, dan bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dalam kesempatan