

**PENGARUH PROMOSI DAN HARHA TERHADAP PENJUALAN
PADA PERUSAHAAN CV. SANDI JAYA PALEMBANG**

SKRIPSI



**UNIVERSITAS
SUMATERA SELATAN**

OLEH

**HENNY AMELIA
20612010150**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS SUMATERA SELATAN
2024**

**PENGARUH PROMOSI DAN HARHA TERHADAP PENJUALAN
PADA PERUSAHAAN CV. SANDI JAYA PALEMBANG**

SKRIPSI

Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Pada Program
Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Sumatera Selatan



**UNIVERSITAS
SUMATERA SELATAN**

OLEH

**HENNY AMELIA
20612010150**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS SUMATERA SELATAN
2024**

PENGESAHAN

Telah diterima dan disahkan oleh Dekan Fakultas Ekonomi, Universitas Sumatera Selatan sebagai persyaratan untuk mengakhiri Studi pada Fakultas Ekonomi, Universitas Sumatera Selatan.

Hari : Sabtu

Tanggal : 03 Agustus 2024

Pj. Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Sumatera Selatan



Rabin Ibnu Zainal, S.E., M.Sc, P.hD

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh promosi dan harga terhadap volume penjualan pada CV. Sandi Jaya Palembang.. Sampel yang diambil dalam penelitian ini adalah sebanyak 96 Orang. Untuk mengetahui pengaruh promosi dan harga terhadap volume penjualan digunakan analisis regresi berganda. Berdasarkan hasil analisis regresi yang diperoleh persamaan regresi adalah $Y = 0,678 + 0,267 X1 + 0,587 X2$. Dari analisis tersebut menunjukkan bahwa variabel promosi (X1) dan variabel harga (X2) mempengaruhi secara positif terhadap variabel penjualan .Masih ada variabel bebas yang lain yang berpengaruh terhadap variabel loyalitas yang tidak dimasukkan dalam model analisis ditaksir oleh variabel yang lain adalah 0,146%. Nilai t hitung untuk variabel promosi adalah sebesar 4,298, dengan tingkat signifikansi sebesar 0,000 dan nilai F hitung adalah sebesar 240,161 dengan tingkat signifikansi (Sig.) sebesar 0,000^b. Dari analisis regresi dapat disimpulkan variabel promosi dan variabel harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap volume penjualan pada CV. Sandi Jaya Palembang.

Kata Kunci : Promosi, Harga, Penjualan

ABSTRACT

This research aims to determine the effect of promotions and prices on sales volume at CV. Sandi Jaya Palembang.. The sample taken in this research was 96 people. To find out the effect of promotion and price on sales volume, multiple regression analysis was used. Based on the results of the regression analysis, the regression equation obtained is $Y = 0.678 + 0.267 X1 + 0.587 X2$. From this analysis, it shows that the promotion variable (X1) and the price variable (X2) have a positive influence on the sales variable. There are still other independent variables that influence the loyalty variable which are not included in the analysis model, estimated by the other variables to be 0.146%. The calculated t value for the promotion variable is 4.298, with a significance level of 0.000 and the calculated F value is 240.161 with a significance level (Sig.) of 0.000^b. From the regression analysis it can be concluded that promotion variables and price variables have a positive and significant effect on sales volume at CV. Sandi Jaya Palembang.

Keywords: Promotion, Price, Sales

