

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh promosi dan Harga Jual terhadap Volume Penjualan baik secara parsial maupun secara simultan. Populasi pada penelitian ini adalah seluruh jumlah pelanggan dan sampel sebesar 30. Teknik pengumpulan data nya menggunakan menggunakan teknik sampling jenuh. Teknik – teknik analisis yang digunakan pada penelitian ini adalah Uji Kelayakan Instrumen (Uji Validitas dan Reliabilitas), Uji asumsi Klasik (Normalitas, Linearitas, Multikolinearitas, Heterokedastisitas), Koefisien Determinasi, Analisis Regresi, serta Uji Hipotesis dengan tingkat signifikansi sebesar 5% menggunakan program aplikasi SPSS For Windows Version 25. sesuai yang akan terjadi penelitian ini Uji Parsial (t) menunjukkan bahwa variabel Promosi memiliki pengaruh positif serta signifikan terhadap Volume Penjualan CV Sugiyama surya Perkasa dengan nilai sebesar $t\text{-hitung} > t\text{-tabel}$ 2,119 > 2,051 serta $0,043 < 0,05$. Pada variabel Harga Jual juga memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Volume Penjualan CV Sugiyama Surya Perkasa dengan nilai sebesar $t\text{-hitung} > t\text{-tabel}$ 2,689 > 2,051 serta $0,12 < 0,05$. Sedangkan Uji Simultan (f) menunjukkan bahwa Promosi dan Harga Jual memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Volume Penjualan dengan nilai $F\text{-hitung} > F\text{-tabel}$ 5,415 > 3,35 serta $0,11 < 0,05$. Maka, variabel independen Promosi dan Harga Jual secara simultan atau bersama-sama mempengaruhi variabel Volume Penjualan.

Kata Kunci : Promosi, Harga Jual dan Volume Penjualan