

ABSTRAK

PUSPITA SARI HAYATI, 931 412 210. 2016. "Pengaruh Strategi Promosi terhadap Volume Penjualan Motor Honda pada CV. Anugerah Utama Gorontalo". Skripsi, Gorontalo, Program Studi S1 Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Gorontalo. Dibawah bimbingan Bapak Dr. Muchtar Ahmad, S.Pd., M.Si., selaku pembimbing I dan Bapak Drs. Rusli Isa, M.Si., selaku pembimbing II.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kuantitatif. Metode ini digunakan untuk meramalkan pengaruh antara variabel X (strategi promosi) merupakan variabel *independen* (bebas) dan variabel Y (volume penjualan) merupakan variabel *dependen* (terikat) dan dilakukan pengujian dengan menggunakan analisis regresi linier sederhana.

Berdasarkan hasil penelitian maka dapat diambil kesimpulan bahwa terdapat pengaruh antara strategi promosi terhadap volume penjualan dengan hasil pengujian determinasi menunjukkan bahwa hasil *R Square* adalah sebesar 0,878. Nilai ini menunjukkan bahwa sebesar 87,8% variabilitas Peningkatan Volume Penjualan Motor di CV. Anugerah Utama Gorontalo dapat dijelaskan oleh Strategi Promosi, sedangkan sisanya sebesar 12,2% dapat dijelaskan oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Key Word : Strategi Promosi, Volume Penjualan

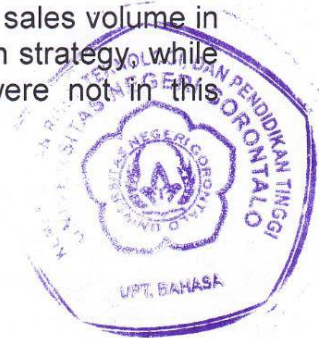
ABSTRACT

PUSPITA SARI HAYATI, 931 412 210. 2016. "The Influence of Promotion Strategy towards Sales Volume of Honda Motorcycle at CV. Anugerah Utama Gorontalo". Skripsi, Gorontalo, Bachelor Study Program of Management, Faculty of Economics, State University of Gorontalo. Principal Supervisor is Dr. Muchtar Ahmad, S.Pd., M.Si., and Co Supervisor is Drs. Rusli Isa, M.Si.,

The research method applied quantitative. This method predicted on the influence of X Variable (promotion strategy) as independent variable and Y variable (sales volume) as dependent variable along with testing through simple linear regression analysis.

Findings concluded that promotion strategy has influenced sales volume with determination testing result showed that R Square result was 0,878. This value showed that 87,8% of the increase variability of motorcycle sales volume in CV. Anugerah Utama Gorontalo could be described by promotion strategy, while the rest of 12,2% was described by other variables which were not in this research.

Keywords: Promotion Strategy, Sales Volume



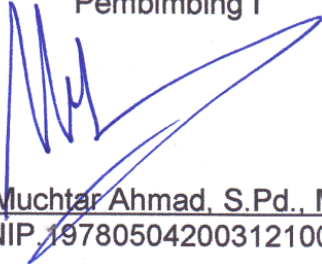
LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING
PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP VOLUME PENJUALAN
MOTOR HONDA PADA CV. ANUGERAH UTAMA GORONTALO

OLEH

PUSPITA SARI HAYATI
NIM : 931 412 210

TELAH DIPERIKSA DAN DISETUJUI UNTUK DI UJI

Pembimbing I



Dr. Muchtar Ahmad, S.Pd., M.Si.,
NIP. 197805042003121003

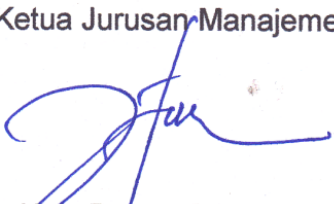
Pembimbing II



Drs. Rusli Isa, M.Si.,
NIP. 196607062005011001

Mengetahui :

Ketua Jurusan Manajemen



Hais Dama, SE., M.Si.,
NIP. 197303052002121003

LEMBAR PENGESAHAN

**PENGARUH STRATEGI PROMOSI TERHADAP VOLUME PENJUALAN
MOTOR HONDA PADA CV. ANUGERAH UTAMA GORONTALO**

Oleh

PUSPITA SARI HAYATI




NIM. 931412210

Telah diuji dan dipertahankan didepan dewan penguji

Hari / Tanggal : Jum'at / 09 September 2016

Waktu : 13.00 WITA

Penguji

- | | | | |
|----|--------------------------------|----|--|
| 1. | Dr. Zainal Abidin Umar, M.Si | 1. |  |
| 2. | Ramlan Amir Isa, SE., MM | 2. |  |
| 3. | Dr. Muchtar Ahmad, S.Pd., M.Si | 3. |  |
| 4. | Drs. Rusli Isa, M.Si | 4. | |

Gorontalo, Agustus 2016

Dekan Fakultas Ekonomi



Dr. Hamzah Yunus, M.Pd.,
NIP. 196002231986031004