

ABSTRAK

Yodie Pratama, No BP 14101155310303, Manajemen (2019) “Pengaruh Pelayanan, Promosi dan Potongan Harga Terhadap Volume Penjualan Pada Furniture Jati Jepara di Lubuk Buaya Padang” dibawahpembimbingan IDr.Ir. Zefriyenni,MMdanPembimbing II Emil Salim, SE, MM

Penelitianinibertujuan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh pelayanan, promosi dan potongan harga terhadap volume penjualan pada furniyure jadi jepara di lubuk buaya padang . metode pengumpulan data melalui survei dan mengedarkan kuisioner, dengan sampel 72 responden. Metode analisis yang digunakan adalah analisis regresi berganda serta menggunakan alat bantu *SPSS 21.0*

Hasilpenelitanyang didapatkan berdasarkan Uji parsial (Uji t) diperoleh pelayanan, promosi, dan potongan harga secara parsila berpengaruh positif dan signifikan terhadap volume penjualan furniture jati jepara di lubuk buaya padang dengan signifika. Sedangkan uji simultan (uji f) diperoleh pelayanan, promosi, dan potongan harga secara bersama – sama berpengaruh positif dan signifikan terhaadap volume penjualan dengan signifikan. Kontribusi pelayanan, promosi, dan potongan harga sebesar 73,9%, sedangkan sisanya sebesar 27,0% diluar penelitian ini. Hasil penelitian ini sejalan dengan **Tommy SulthonDarmawan (2015)**.

Kata Kunci :pelayanan, promosi, potongan harga, volume penjualan