

## ABSTRAK

**Tengku Muhammad Maulana, 181010276, 2022, Pengaruh *Social Media* dan Inovasi Terhadap Peningkatan Volume Penjualan Produk *Handphone* Xiaomi Pada Toko Angel Com Deli Tua, STIE Eka Prasetya, Program Studi Manajemen, Pembimbing I : Dr. Sri Rezeki, S.E., M.Si., Pembimbing II : Dedy Lazuardi, S.E., M.M.**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh *Social Media* terhadap Volume Penjualan pada Toko Angel Com Deli Tua, mengetahui pengaruh Inovasi terhadap Volume Penjualan pada Toko Angel Com Deli Tua, mengetahui pengaruh *Social Media* dan Inovasi terhadap Volume Penjualan pada Toko Angel Com Deli Tua.

Metodologi penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif kuantitatif. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif, yaitu data yang diperoleh dalam bentuk angka atau bilangan. Sumber data berupa data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari hasil penyebaran kuesioner kepada toko yang melakukan pembelian pada Toko Angel Com Deli Tua, data sekunder diperoleh dari data dan literatur yang berkenaan dengan permasalahan yang dibahas. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh konsumen yang telah melakukan pembelian pada Toko Angel Com Deli Tua tahun 2020 sebanyak 354 konsumen. Dengan menggunakan rumus Slovin dengan tingkat kesalahan 5%, maka diperoleh jumlah sampel sebanyak 188 responden. Data dianalisis dengan menggunakan metode analisis regresi linear berganda. Hasil analisis memberikan persamaan **Volume Penjualan = 3,966 + 0,641 *Social Media* + 0,132 Inovasi + e**.

Hasil analisis penelitian menunjukkan bahwa *Social Media* memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Volume Penjualan pada Toko Angel Com Deli Tua berdasarkan hasil uji hipotesis secara parsial yaitu  $t_{hitung} 7,487 > t_{tabel} 1,972$ . Hasil analisis menunjukkan Inovasi memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Volume Penjualan pada Toko Angel Com Deli Tua berdasarkan hasil uji hipotesis secara parsial yaitu  $t_{hitung} 2,106 > t_{tabel} 1,972$ . Hasil penelitian menunjukkan bahwa *Social Media* dan Inovasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap Volume Penjualan pada Toko Angel Com Deli Tua berdasarkan hasil uji hipotesis secara simultan yaitu sebesar  $F_{hitung} 42,312 > F_{tabel} 3,04$ . Hasil penelitian ini didukung oleh nilai R square ( $R^2$ ) = 0.314 atau 31,4% yang artinya bahwa *Social Media* dan Inovasi secara simultan mempunyai pengaruh sebesar 31,4% terhadap Volume Penjualan pada Toko Angel Com Deli Tua. Sedangkan sisanya 68,6% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang berasal dari luar model penelitian ini seperti potongan harga, periklanan, sikap konsumen, kepercayaan konsumen dan citra merek.

**Kata Kunci:** *Social Media*, Inovasi, Volume Penjualan

## ABSTRACT

***Tengku Muhammad Maulana, 181010276, 2022, The Effect of Social Media and Innovation on increasing Sales Volume Product Handphone Xiaomi at Stores Angel Com Deli Tua, STIE Eka Prasetya, Management Study Program, Advisor I : Dr. Sri Rezeki, S.E., M.Si., Advisor II : Dedy Lazuardi, S.E., M.M.***

*This study aims to determine the effect of Social Media on Sales Volume at stores Angel Com Deli Tua, determine the effect of Innovation on Sales Volume at stores Angel Com Deli Tua, determine the effect of Social Media and Innovation on Sales Volume at stores Angel Com Deli Tua.*

*The research methodology used is quantitative descriptive method. The type of data used in this study is quantitative data, that is data obtained in the form of numbers or numeric. Sources of data in the form of primary data and secondary data. Primary data obtained from the distribution of questionnaires to stores that make purchases at stores Angel Com Deli Tua, secondary data obtained from data and literature relating to the issues discussed. The population in this study are all consumers who have made purchases at stores Angel Com Deli Tua in 2020 as many as 354 consumers. By using the Slovin formula with an error rate of 5%, a total sample of 188 respondents was obtained. Data were analyzed using multiple linear regression analysis methods. The results of the analysis provide the equation of the Sales Volume = 3,966 + 0,641 Social Media + 0,132 Innovation + e. The results of the research analysis show that the Social Media has a positive and significant effect on Sales Volume at stores Angel Com Deli Tua based on partial hypothesis test results, namely  $t_{count} 7,487 > t_{table} 1,972$ . The analysis shows that Innovation has a positive and significant effect on Purchasing Decisions at stores Angel Com Deli Tua based on partial hypothesis test results, namely  $t_{count} 2,106 > t_{table} 1,972$ . The results showed that the Social Media and Innovation had a positive and significant effect on Sales Volume at stores Angel Com Deli Tua based on the results of simultaneous hypothesis testing is equal to  $F_{count} 42.312 > F_{table} 3,04$ . The results of this study are supported by the value of R square ( $R^2$ ) = 0.314 or 31,4% which means that the Social Media and Inovation simultaneously have an effect of 31,4% on the Sales Volume at stores Angel Com Deli Tua. While the remaining 68,6% is effected by other factors originating from outside this research model such as advertising, price discounts, consumer attitudes, product quality and brand image.*

***Key Word :Social Media, Innovation, Sales Volume***