

## ABSTRAK

**Michael, 181010205, 2022, Pengaruh Promosi Penjualan, Kualitas Pelayanan dan Keberagaman Merek Terhadap Volume Penjualan Jasa Pada Toko Riau Motor, STIE Eka Prasetya, Program Studi Manajemen, Pembimbing I : Dra. Pesta Gultom, M.M. Pembimbing II : Muhammad Ali Akbar, S.E., M.M.**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh Promosi Penjualan terhadap Volume Penjualan pada Toko Riau Motor, mengetahui pengaruh Kualitas Pelayanan terhadap Volume Penjualan pada Toko Riau Motor, mengetahui pengaruh Keberagaman Merek terhadap Volume Penjualan pada Toko Riau Motor, mengetahui pengaruh Promosi Penjualan, Kualitas Pelayanan dan Keberagaman Merek terhadap Volume Penjualan pada Toko Riau Motor.

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 Keberagaman Merek Toko Riau Motor, data sekunder diperoleh dari data dan literatur yang berkenaan dengan permasalahan yang dibahas. Populasi penelitian yang akan digunakan dalam penelitian adalah seluruh konsumen yang melakukan pembelian pada toko selama periode 2016 sampai dengan 2020 yang jumlahnya tidak pasti atau tidak dapat diketahui. Dengan menggunakan rumus Hairs dengan tingkat kesalahan 5%, maka diperoleh jumlah sampel sebanyak 150 responden. Data dianalisis dengan menggunakan metode analisis regresi linear berganda. Hasil analisis memberikan persamaan **Volume Penjualan = 2,770 + 0,259 Promosi Penjualan + 0,125 Kualitas Pelayanan + 0,400 Keberagaman Merek + e**.

Hasil analisis penelitian menunjukkan bahwa Promosi Penjualan memiliki nilai  $t_{hitung}$  (3,987) >  $t_{tabel}$  (1,985) dengan tingkat signifikan  $0,000 < 0,05$  sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh positif yang signifikan secara parsial antara Promosi Penjualan terhadap Volume Penjualan pada Toko Riau Motor. Hasil analisis menunjukkan Kualitas Pelayanan memiliki nilai  $t_{hitung}$  (3,193) >  $t_{tabel}$  (1,985) dengan tingkat signifikan  $0,002 < 0,05$  sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh positif yang signifikan secara parsial antara Kualitas Pelayanan terhadap Volume Penjualan pada Toko Riau Motor. Hasil analisis menunjukkan Keberagaman Merek memiliki nilai  $t_{hitung}$  (5,956) >  $t_{tabel}$  (1,985) dengan tingkat signifikan  $0,000 < 0,05$  sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh positif yang signifikan secara parsial antara Keberagaman Merek terhadap Volume Penjualan pada Toko Riau Motor.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Promosi Penjualan, Kualitas Pelayanan dan Keberagaman Merek berpengaruh positif dan signifikan terhadap Volume Penjualan pada Toko Riau Motor berdasarkan nilai  $F_{hitung}$  (25,423) >  $F_{tabel}$  (3,09) dengan signifikansi  $0,00 < 0,05$  sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan dan positif antara Promosi Penjualan, Kualitas Pelayanan dan Keberagaman Merek secara simultan terhadap Volume Penjualan pada Toko Riau Motor. Hasil penelitian ini didukung oleh nilai Adjust R Square (Adjusted  $R^2$ ) atau koefisien determinasi yang telah berkorelasi dengan jumlah variabel dan ukuran sampel sehingga dapat mengurangi unsur bias jika terjadi penambahan variabel maupun penambahan ukuran sampel yang diperoleh adalah sebesar 0,428. Hal ini berarti besarnya pengaruh Promosi Penjualan, Kualitas Pelayanan dan Keberagaman Merek terhadap Volume Penjualan adalah sebesar 42,8% sedangkan sisanya 57,2% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang berasal dari luar model penelitian ini seperti pemasaran relasional, kepuasan, periklanan, loyalitas dan berbagai variabel lainnya.

**Kata Kunci : Promosi Penjualan, Kualitas Pelayanan, Keberagaman Merek, Volume Penjualan.**

## ABSTRACT

**Michael, 181010205, 2022, Effect of Sales Promotion, Service Quality and Brand Diversity on Service Sales Volume at Riau Motor Stores, STIE Eka Prasetya, Management Study Program, Advisor I : Dra. Gultom Party, M.M. Advisor II : Muhammad Ali Akbar, S.E., M.M.**

*This study aims to determine the effect of Sales Promotion on Sales Volume at Riau Motor Stores, determine the effect of Service Quality on Sales Volume at Riau Motor Stores, determine the effect of Brand Diversity on Sales Volume at Riau Motor Stores, determine the effect of Sales Promotion, Service Quality and Brand Diversity. on Sales Volume at Riau Motor Stores.*

*The research methodology used is descriptive quantitative method. The type of data used in this study is quantitative data, namely data obtained in the form of numbers or numbers. Sources of data in the form of primary data and secondary data. Primary data was obtained from the results of distributing questionnaires to shops that made purchases at the Riau Motor Store Brand Diversity, secondary data obtained from data and literature relating to the problems discussed. The research population that will be used in the study are all consumers who made purchases at the store during the period 2016 to 2020 whose numbers are uncertain or cannot be known. By using the Hairs formula with an error rate of 5%, the number of samples obtained is 150 respondents. Data were analyzed using multiple linear regression analysis method. The results of the analysis give the equation  $\text{Sales Volume} = 2.770 + 0.259 \text{ Sales Promotion} + 0.125 \text{ Service Quality} + 0.400 \text{ Brand Diversity} + e$ .*

*The results of the research analysis show that Sales Promotion has a value of  $t_{\text{count}} (3.987) > t_{\text{table}} (1.985)$  with a significant level of  $0.000 < 0.05$  so it can be concluded that there is a partially significant positive effect between Sales Promotion on Sales Volume at the Riau Motor Store. The results of the analysis show that Service Quality has a value of  $t_{\text{count}} (3.193) > t_{\text{table}} (1.985)$  with a significant level of  $0.002 < 0.05$  so it can be concluded that there is a partially significant positive effect between Service Quality on Sales Volume at Riau Motor Stores. The results of the analysis show that Brand Diversity has a value of  $t_{\text{count}} (5.956) > t_{\text{table}} (1.985)$  with a significant level of  $0.000 < 0.05$  so it can be concluded that there is a partially significant positive effect between Brand Diversity on Sales Volume at Riau Motor Stores.*

*The results showed that Sales Promotion, Service Quality and Brand Diversity had a positive and significant effect on Sales Volume at the Riau Motor Store based on the  $F_{\text{count}} (25.423) > F_{\text{table}} (3.09)$  with a significance of  $0.00 < 0.05$  so it can be concluded that there are significant and positive influence between Sales Promotion, Service Quality and Brand Diversity simultaneously on Sales Volume at Riau Motor Stores. The results of this study are supported by the value of Adjust R Square (Adjusted R<sup>2</sup>) or the coefficient of determination that has been correlated with the number of variables and sample size so that it can reduce the element of bias if there is an additional variable or additional sample size obtained is 0.428. This means that the influence of Sales Promotion, Service Quality and Brand Diversity on Sales Volume is 42.8% while the remaining 57.2% is influenced by other factors originating from outside this research model such as relational marketing, satisfaction, advertising, loyalty. and various other variables.*

**Keywords: Sales Promotion, Service Quality, Brand Diversity, Sales Volume..**