

## **ABSTRAK**

# **PENGARUH PROMOSI DAN KUALITAS PRODUK TERHADAP VOLUME PENJUALAN KARTUHALO TELKOMSEL GRAHA MERAH PUTIH DI KOTA MEDAN**

**M. AGUNG BAIHAQI**  
**1501010012**

Penelitian ini bertujuan untuk meneliti pengaruh Promosi dan Kualitas Produk terhadap Volume Penjualan. Pada penelitian ini digunakan data primer yang diperoleh dari riset lapangan dengan objek penelitian pelanggan yang sedang menggunakan operator Telkomsel pasca bayar kartuHALO dan data sekunder yang dapat mendukung penelitian. Teknik pengumpulan data menggunakan metode survey melalui kuesioner yang disebar kepada 100 responden pengguna kartuHALO di Kota Medan. Untuk mengolah dan menganalisis data, penulis menggunakan analisis regresi linier berganda dengan bantuan program SPSS 23.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Promosi dan Kualitas Produk secara simultan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap Volume Penjualan dengan nilai F hitung  $159,640 > F$  tabel 3,09. Secara parsial variabel Promosi memiliki pengaruh yang signifikan dengan nilai t hitung  $8,692 > t$  tabel 1,984. Begitu juga dengan variabel Kualitas Produk yang memiliki pengaruh signifikan dengan nilai t hitung  $2,507 > t$  tabel 1,984.

**Kata Kunci : Promosi, Kualitas Produk, Volume Penjualan**

## **ABSTRACT**

### ***THE EFFECT OF PROMOTION AND PRODUCT QUALITY TOWARDS SALES VOLUME ON KARTUHALO TELKOMSEL GRAHA MERAH PUTIH IN MEDAN***

**M. AGUNG BAIHAQI**

**1501010012**

*This research has intention to know and analyze the effect of promotion and product quality towards sales volume. This study used primary data obtained from field research with Telkomsel kartuHALO's customers and secondary data that can support the research. Data collection techniques using survey methods through questionnaires distributed to 100 respondents kartuHALO users in Medan. To process and analyze data, the author using multiple linear regression analyst with the help of SPSS program 23.*

*The result showed that Promotion and Product Quality simultaneously have a significant influence on Sales Volume with the value of F arithmetic  $159,640 > F$  table 3,09. Partially promotion variable has a significant influence with the value of t arithmetic  $8,692 > t$  table 1,984. Also with variable Product Quality that has significant influence with the value of t arithmetic  $2,507 > t$  table 1,984*

***Keywords : Promotion, Product Quality, Sales Volume***