

ABSTRAK

Untuk mendapatkan volume penjualan yang diharapkan para produsen harus memperhatikan beberapa faktor penting diantaranya adalah saluran distribusi, pelayanan, penetapan harga jual, kualitas produk. Berdasarkan kenyataan tersebut peneliti bertujuan untuk mengetahui saluran distribusi, pelayanan, penetapan harga jual, dan kualitas produk terhadap volume penjualan tahu di UD. Sumber Rejeki Rembang.

Populasi dalam penelitian ini adalah konsumen/pembeli tahu di UD. Sumber Rejeki. Sedangkan ukuran sampel ditentukan menggunakan pengambilan sample secara acak sebanyak 50 orang. Variabel dalam penelitian ini terdiri dari saluran distribusi, pelayanan, penetapan harga jual, kualitas produk sebagai variabel bebas dan volume penjualan sebagai variabel terikat.

Metode pengumpulan data menggunakan angket, wawancara dan dokumentasi. Analisis data menggunakan analisis deskriptif persentase dan analisis regresi berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel *saluran distribusi, pelayanan, penetapan harga jual, kualitas produk* memberikan pengaruh secara parsial dan simultan terhadap volume penjualan,

Hasil analisis regresi diperoleh persamaan : $Y = 0,944 + 0,321 X_1 + 0,033 X_2 + 0,327 X_3 + 0,375 X_4 + e$. Hasil uji diperoleh T hitung untuk variabel saluran distribusi sebesar 3,068 lebih besar dari T tabel = 2,58 dengan nilai sig = 0,000 < 0,05, untuk variabel pelayanan diperoleh T hitung sebesar 2,272 dengan signifikansi 0,000 < 0,05, untuk variabel penetapan harga jual diperoleh T hitung sebesar 2,979 dengan signifikansi 0,000 < 0,05, untuk variabel kualitas produk diperoleh T hitung sebesar 3,082 dengan signifikansi 0,000 < 0,05 untuk variabel volume penjualan diperoleh thitung sebesar 3,082 lebih besar dari T tabel = 2,58 dengan nilai sig = 0,000 < 0,05. Hal ini menunjukkan bahwa saluran distribusi, pelayanan, penetapan harga jual, kualitas produk terhadap volume penjualan termasuk cukup besar (50,1%%). Berdasarkan hasil penelitian di atas dapat disimpulkan bahwa saluran distribusi, pelayanan, penetapan harga jual, kualitas produk merupakan hal yang perlu diperhatikan guna meningkatkan volume penjualan. Perlu banyak peningkatan disetiap variabel atau bagian guna memperoleh volume penjualan yang diharapkan.

Kata Kunci: *Saluran Distribusi, Pelayanan, Penetapan Harga Jual, Kualitas Produk dan Volume Penjualan*