

ABSTRAK

Studi ini bertujuan untuk mengetahui tingkat kesesuaian antara harapan Perusahaan terhadap hasil penjualan di PT. Rahayu Arumdhani Internasional. Untuk mengetahui Pengaruh Harga Produk dan Kualitas Produk Terhadap Volume Penjualan di PT. Rahayu Arumdhani Internasional.

Sejalan dengan masalah dan hipotesis penelitian tersebut maka penelitian ini dilaksanakan dengan menggunakan desain survei yaitu penelitian yang mengambil sampel dari satu populasi dan menggunakan kuesioner sebagai alat pengumpulan data pokok. Dalam penelitian ini menggunakan sampel sebanyak 45 konsumen di PT. Rahayu Arumdhani Internasional Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan teknik *proportional random sampling*. Analisis kuantitatif dalam penelitian ini akan digunakan uji validitas dan uji reliabilitas dengan *Cronbach's Alpha*. Uji asumsi klasik meliputi uji heteroskedastisitas dan uji normalitas. Untuk uji hipotesis menggunakan regresi linier berganda. Semua pengujian menggunakan program komputer *SPSS 18*.

Hasilnya tersebut menunjukkan bahwa hipotesis alternatif (H_a) dapat diterima dan hipotesis nihil (H_o) ditolak, pengaruhnya yang paling besar adalah variabel Harga Produk (X_1) = (2,249) dan diikuti , Kualitas Produk (X_2)= (2,648) terhadap volumen penjualan (Y) konsumen di PT. Rahayu Arumdhani Internasional. R^2 sebesar (0,817) menunjukkan bahwa 81,7 % variabel Volume penjualn dapat dijelaskan yaitu Harga Produk (X_1), dan Kualitas Produk (X_2) sedangkan sisanya 28,3% lainnya dijelaskan variabel lain yang tidak termasuk dalam model penelitian ini.

Kata Kunci : Harga dan Kualitas produk, Volume penjualan

ABSTRACT

This study aims to determine the level of conformity between the expectations of the Company on sales results in PT. Rahayu Arumdhani International. To know the Influence of Product Price and Product Quality Against Sales Volume at PT. Rahayu Arumdhani International.

In line with the problem and hypothesis of the research, this research is conducted by using survey design that is research that take sample from one population and use questionnaire as the main data collection tool. In this study using a sample of 45 consumers in PT. Rahayu Arumdhani International Sampling technique in this research using proportional random sampling technique. Quantitative analysis in this research will be used validity test and reliability test with Cronbach's Alpha. Classic assumption tests include heteroscedasticity test and normality test. To test the hypothesis using multiple linear regression. All testing using SPSS 18 computer program.

The results show that the alternative hypothesis (H_a) is acceptable and the null hypothesis (H_0) is rejected, the greatest effect is Product Price (X_1) = (2,249) and followed by Product Quality (X_2) = (2.648) to sales volumes (Y) consumers in PT. Rahayu Arumdhani International. R^2 of (0,817) shows that 81,7% variable of seller's Volume can be explained that Product Price (X_1), and Product Quality (X_2) while the rest 28,3% other explained other variable not included in this research model.

Keywords: Product and Product quality, Sales Volume