

## **ABSTRACT**

*This study is intended to determine the effect of Product Quality, Human Capital, and Services to increase the marketing's sales volume at PT. Sanindo Perkasa Abadi, Sidoarjo. This research was conducted using a quantitative approach that is research that focuses on hypothesis testing with statistical method analysis tools and produces generalizable conclusions. The population used in this study were 57 customers of PT. Sanindo Perkasa Abadi, Sidoarjo, while the number of samples used in this study were 57 respondents. The test tool used is a multiple linear regression analysis technique with the help of SPSS software version 22.0. From the results of the research that has been done it can be concluded that, the results of the validity test are valid, the reliability test is reliable, and the classic assumption test shows that the data is normal, and free from multicollinearity, and heteroscedasticity. The analysis of multiple linear regression obtained modeling is  $Y = 0.038 + 0.122 + 0.042 + 0.826 + 1.754$ . From the results of the F Test the results are  $F_{count} (722.304) > F_{table} (2.779)$ , which means Product Quality (X1), Human Capital (X2), and Services (X3) simultaneously have significant effect on the marketing's sales volume at PT. Sanindo Perkasa Abadi, Sidoarjo. From the results of the t test it can be seen that Product Quality (X1), Human Capital (X2), and Services (X3) have a significant influence on the marketing's sales volume at PT. Sanindo Perkasa Abadi, Sidoarjo, with each having  $t_{count} (2.544)$  and  $t_{count} (2,256)$  greater than t table (2,006).*

**Keywords:** *Product Quality, Human Capital, Services, Increasing, Sales, Volume.*

## ABSTRAK

Penelitian ini dimaksudkan untuk mengetahui pengaruh kualitas produk, kinerja, dan pelayanan terhadap peningkatan volume penjualan marketing di PT. Sanindo Perkasa Abadi, Sidoarjo. Penelitian ini dilakukan menggunakan pendekatan kuantitatif yaitu penelitian yang menitikberatkan pada pengujian hipotesa dengan alat analisa metode statistik dan menghasilkan kesimpulan yang dapat digeneralisasikan. Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebanyak 57 konsumen PT. Sanindo Perkasa Abadi, Sidoarjo, sedangkan jumlah sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebanyak 57 responden. Alat uji yang digunakan adalah teknik analisis regresi linier berganda dengan bantuan Software SPSS versi 22.0. Dari hasil penelitian yang telah dilakukan dapat disimpulkan bahwa, hasil dari uji validitas adalah valid, uji reliabilitas adalah reliabel, dan uji asumsi klasik yang menunjukkan bahwa data normal, dan terbebas dari multikolinieritas, dan heteroskedatisitas. Analisa regresi linier berganda didapatkan permodelan yaitu  $Y = 0.038 + 0.122 + 0.042 + 0.826 + 1.754$ . Dari hasil Uji F didapatkan hasil yaitu  $F_{hitung} (722.304) > F_{tabel} (2.779)$ , yang artinya Kualitas Produk ( $X_1$ ), Kinerja ( $X_2$ ) dan Pelayanan ( $X_3$ ) secara simultan berpengaruh signifikan terhadap peningkatan jumlah volume penjualan marketing di PT. Sanindo Perkasa Abadi, Sidoarjo. Dari hasil Uji t dapat diketahui bahwa Kualitas Produk ( $X_1$ ), Kinerja ( $X_2$ ) dan Pelayanan ( $X_3$ ), mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap peningkatan jumlah volume penjualan marketing di PT. Sanindo Perkasa Abadi, Sidoarjo, dengan masing-masing memiliki  $t_{hitung} (2,544)$  dan  $t_{hitung} (2,256)$  yang lebih besar dari  $t_{tabel} (2,006)$ .

Kata Kunci: Kualitas Produk, Kinerja, Pelayanan, Peningkatan, Volume, Penjualan.