

ABSTRAKSI

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Pengaruh harga, promosi dan saluran distribusi terhadap volume penjualan produk herbadrink pada PT. Marga nusantara jaya area Surabaya. Penelitian ini bertujuan untuk meneliti kembali mengenai variabel-variabel yang berpengaruh terhadap volume penjualan. Variabel-variabel yang digunakan adalah harga, promosi, dan saluran distribusi.

Sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah data penjualan produk Herbadrink selama bulan januari sampai oktober 2016. Alat uji yang digunakan adalah teknik analisis regresi linier berganda untuk mengetahui pengaruh variable harga, promosi dan saluran distribusi terhadap volume penjualan. Berdasarkan hasil penelitian regresi linier bahwa variable harga, promosi dan distribusi mempunyai pengaruh secara bersama- sama terhadap variable volume penjualan. Sedangkan pada uji F fariabel hargalah yang memiliki pengaruh lebih dominan terhadap volume penjualan product Herbadrink pada PT. Marga Nusantara Jaya

Kata Kunci :harga, promosi, saluran distribusi dan volume penjualan