

ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan di PT. Ispat Wire yang berlokasi di Jl. Kedung Turi Taman Sidoarjo. Rumusan masalah pada penelitian ini adalah faktor faktor apa yang mempengaruhi peningkatan volume penjualan pada PT. Ispat Wire. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor – faktor yang mempengaruhi volume penjualan dan faktor yang paling dominan mempengaruhi volume penjualan pada PT. Ispat Wire Surabaya. Jenis penelitian ini adalah penelitian deskriptif dengan menggunakan pendekatan kuantitatif. Metode yang digunakan untuk mengumpulkan data adalah kuesioner dan pencatatan dokumen. Subyek penelitian adalah PT. Ispat Wire , sedangkan obyek penelitian adalah faktor – faktor yang mempengaruhi volume penjualan pada PT. Ispat Wire. Jenis data yang digunakan adalah data kuantitatif yang nantinya akan dianalisis menggunakan analisis faktor. Populasi dalam penelitian adalah pelanggan PT. Ispat Wire, sedangkan sampel yang diambil penulis dalam penelitian ini adalah sebanyak 45 orang.

Berdasarkan hasil penelitian dengan menggunakan alat bantu analisis faktor menunjukkan (1). Faktor – faktor yang mempengaruhi volume penjualan pada PT. Ispat Wire adalah faktor 1 (pemasaran) dan faktor 2 (pelayanan) dengan *cumulative percentage of variance* 81,219% dan (2). Faktor yang paling dominan mempengaruhi volume penjualan PT. Ispat Wire yaitu Faktor 1 (pemasaran) dengan nilai *varimax rotation* 60,239%.

Kata Kunci : Bauran Pemasaran , kualitas layanan, volume penjualan

ABSTRAK

This research was conducted at PT. Ispat Wire located on Jl. Kedung Turi Taman Sidoarjo. The formulation of the problem in this study is what factors influence the increase in sales volume at PT. Ispat Wire. This study aims to determine the factors that influence sales volume and the most dominant factors affecting sales volume at PT. Ispat Wire Surabaya. This type of research is descriptive research using a quantitative approach. The method used to collect data is questionnaire and document recording. The research subject was PT. Ispat Wire, while research objects are factors that influence sales volume at PT. Ispat Wire. The type of data used is quantitative data which will be analyzed using factor analysis. The population in the study is PT. Ispat Wire, while the samples taken by the authors in this study were 45 people.

The results showed (1). Factors that influence sales volume at PT. Ispat Wire is factor 1 (marketing) and factor 2 (service) with 81.219% cumulative percentage of variance and (2). The most dominant factor affecting the sales volume of PT. Ispat Wire is Factor 1 (marketing) with a varimax rotation value of 60.239%.

Keywords: Marketing Mix, service quality, sales volume