

ABSTRAK

Zendrato, Pondas Berkat. 2022. *Pengaruh Strategi Promosi Terhadap Peningkatan Volume Penjualan Buku K-13 Penerbit Pesona Edu Di Ud Solomasi Jaya Di Gunungsitoli*. Skripsi. Pembimbing (1) Nov Elhan Gea, S.E.,M.M. dan (2) Peringatan Harefa, SE.,M.M

Penelitian skripsi ini berjudul Pengaruh Strategi Promosi Terhadap Peningkatan Volume Penjualan Buku K-13 Penerbit Pesona Edu Di Ud Solomasi Jaya Di Gunungsitoli. Penelitian ini difokusikan pada satu permasalahan yaitu “apakah ada pengaruh strategi promosi terhadap volume penjualan buku K-13 Penerbit Pesona Edu di Gunungsitoli?.

Hasil penelitian terbukti bahwa 1). Seluruh angket yang digunakan dalam pengumpulan data dilaporkan dinyatakan layak dan valid untuk digunakan. 2). Strategi Promosi turut mendukung atau berpengaruh terhadap peningkatan volume penjualan buku K-13 Penerbit Pesona Edu dengan pengaruh sebesar 56,2%. 3). Uji t dengan $dk = 28$ pada taraf disignifikan $\alpha = 0,05$ dimana $t_{hitung} > t_{tabel}$ yaitu $6,776 > 1,701$.

Kenyataan yang diperoleh dari penelitian ini adalah ada pengaruh Strategi Promosi terhadap peningkatan volume penjualan buku K-13 di UD. Solomasi Jaya, hal ini dapat dibuktikan dengan hasil Uji Koefisien Determinasi yang mendapatkan nilai 0,562 yang berarti Variabel X (Strategi Promosi) memberikan kontribusi pengaruh terhadap Peningkatan Volume Penjualan Buku K-13 sebesar 56,2% dan 43,8% lainnya dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak turut diteliti pada penelitian ini.

Kata Kunci: Strategi Promosi, Peningkatan Volume Penjualan

ABSTRACT

Zendrato, Pondas Berkat. 2022. *The Effect Of Promotion Strategy On Book Sales Volume Increase K-13 Publishing Pesona Edu At UD. Solomasi Jaya In Gunungsitoli*. Mini Thesis Advisors. (1) Nov Elhan Gea, S.E.,M.M. dan (2) Peringatan Harefa, SE.,M.M

This thesis research is entitled The Effect of Promotional Strategy on Increasing the Sales Volume of K-13 Books by Pesona Edu Publisher in Ud. Solomasi Jaya in Gunungsitoli. This research is focused on one problem, namely "is there any effect of the promotion strategy on the sales volume of book K-13 Pesona Edu Publishers in Gunungsitoli?

The research results proved that 1). All questionnaires used in data collection in the field are declared feasible and valid to use. 2). The Promotion Strategy also supports or influences the increase in book sales volume K-13 of Pesona Edu Publisher with an effect of 56.2%. 3). The t test with $dk = 28$ at a significant level $\alpha = 0.05$ where $t_{\text{count}} > t_{\text{table}}$ is $6.776 > 1.701$.

The fact obtained from this study is that there is an effect of the Promotion Strategy on increasing the sales volume of K-13 books at UD. Solomasi Jaya, this can be proven by the results of the Coefficient of Determination Test which gets a value of 0.562, which means that Variable X (Promotion Strategy) contributes to the increase in sales volume of K-13 books by 56.2% and 43.8% is influenced by other factors which were not included in this study.

Keywords: Promotion Strategy, Increasing Sales Volume