

SKRIPSI

ANALISIS STRATEGI PROMOSI DAN KUALITAS PRODUK DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN (STUDY PADA UMKM KULINER DI PASIR PENGARAIAN)

*Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Manajemen Pada Program Studi Manajemen
Fakultas Ekonomi Universitas Pasir Pengaraian*



OLEH :

CITA SUCI
NIM :2125107

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS PASIR PENGARAIAN
TAHUN 2025**

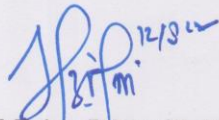
HALAMAN PENGESAHAN

Nama : Cita Suci
Nim : 2125107
Judul Penelitian : Analisis Strategi Promosi dan Kualitas Produk dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Study Pada UMKM Kuliner di Pasir Pengaraian)

Skripsi ini telah diuji dan dipertahankan pada Ujian Akhir Komprehensif Program Studi Manajemen pada Senin, 28 Juli 2025 dan telah dilakukan perbaikan sesuai dengan simpulan dan saran Tim Penguji.

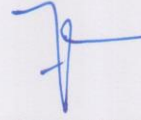
Pasir Pengaraian, 31 Juli 2025

Pembimbing I



Dr. Heffi Christva Rahayu, SE., M.Si
NIDN. 1018067303

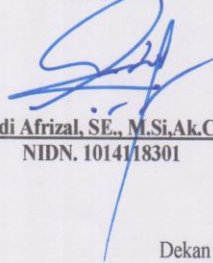
Pembimbing II



Arrafiqur Rahman, SE., MM., Ph.D
NIDN. 1018108502

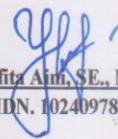
Penguji Ujian Akhir Komprehensif,

Penguji I



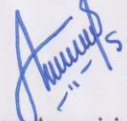
Andi Afrizal, SE., M.Si, Ak.CA
NIDN. 1014118301

Penguji II



Yulfitz Aini, SE., MM
NIDN. 1024097802

Penguji III



Sherlivana Anggraini, SE., M.Si
NIDN. 1028069201

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Pasir Pengaraian



Nurdiana, SE., M.Si
NIDN. 1026068605

PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Yang bertanda tangan di bawah ini :

NAMA : CITA SUCI
NOMOR MAHASISWA : 2125107
PROGRAM STUDI : MANAJEMEN
JUDUL SKRIPSI : ANALISIS STRATEGI PROMOSI DAN
KUALITAS PRODUK DALAM
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN
(STUDY PADA UMKM KULINER DI PASIR
PENGARAIAN)

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi ini merupakan hasil karya saya sendiri dan sepanjang pengetahuan dan keyakinan saya tidak pernah diajukan untuk memperoleh gelar akademis di suatu Institusi Pendidikan serta tidak juga terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis dan / atau diterbitkan oleh orang lain. Kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Apabila dikemudian hari ditemukan unsur plagiat, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar akademik yang telah diperoleh karena skripsi saya ini, serta sanksi lainnya sesuai norma yang berlaku di Perguruan Tinggi.

Pasir Pengaraian, 06 Mei 2025
Yang Membuat Pernyataan



ABSTRAK

CITA SUCI. NIM: 2125107. 2025. ANALISIS STRATEGI PROMOSI DAN KUALITAS PRODUK DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN (STUDY PADA UMKM KULINER DI PASIR PENGARAIAN). PEMBIMBING I: Dr. HEFFI CHRISTYA RAHAYU, SE., M.Si DAN PEMBIMBING II: ARRAFIQUR RAHMAN, SE., MM, Ph.D

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui: (1) pengaruh strategi promosi dan kualitas produk UMKM kuliner dalam meningkatkan volume penjualan. Metode pengumpulan data pada penelitian ini melalui pembagian kuesioner. Sampel dalam penelitian ini adalah 75 UMKM kuliner di Pasir Pengaraian. Teknik sampling yang digunakan adalah *purposive sampling*. Teknik analisis data pada penelitian ini yaitu uji regresi linier berganda, koefisien determinasi dan uji hipotesis yang terdiri dari uji t dan Uji F. Dari hasil analisis regresi linier berganda didapat kedua variabel (strategi promosi dan kualitas produk) memiliki pengaruh positif masing-masing sebesar 0,042 dan 0,912. Pengujian hipotesis dengan menggunakan uji t menunjukkan bahwa variabel strategi promosi dan kualitas produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap volume penjualan dengan nilai signifikansi $< 0,05$. Kemudian melalui uji F diketahui bahwa strategi promosi dan kualitas produk secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap volume penjualan dengan tingkat signifikansi sebesar 0.000. Dalam uji koefisien determinasi dapat diketahui bahwa 95% volume penjualan dapat dipengaruhi oleh variabel strategi promosi dan kualitas produk, sedangkan sisanya 5% dijelaskan oleh variabel-variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini atau sebab-sebab yang lain diluar model.

Kata Kunci: strategi promosi, kualitas produk, volume penjualan

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim

Puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah Shubhanallah wa taala yang telah memberikan rahmat, hidayah serta kekuatan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul **“Analisis Strategi Promosi Dan Kualitas Produk Dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Study Pada UMKM Kuliner Di Pasir Pengaraian)”**.

Penulis menyadari sepenuhnya, tanpa bimbingan dan bantuan dari berbagai pihak, skripsi ini tidak dapat diselesaikan dengan baik. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih setulusnya kepada:

1. Bapak Dr. Hardianto, M.Pd selaku Rektor Universitas Pasir Pengaraian.
2. Ibu Nurhayati, SE., M.Si, CTT selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Pasir Pengaraian.
3. Ibu Arfianti Novita Anwar, S.IP., MM selaku ketua Prodi Manajemen Universitas Pasir Pengaraian.
4. Ibu Dr. Heffi Christya Rahayu, SE., M.Si selaku pembimbing I yang telah menyediakan waktu untuk membimbing dan memberikan ilmu kepada penulis sampai dengan selesainya pembuatan skripsi ini.
5. Bapak Arrafiqur Rahman, SE., MM, Ph.D selaku pembimbing II yang telah menyediakan waktu untuk membimbing dan memberikan ilmu kepada penulis sampai dengan selesainya pembuatan skripsi ini.

6. Dosen-dosen Fakultas Ekonomi Universitas Pasir Pengaraian yang telah banyak melimpahkan ilmunya kepada penulis selama penulis menimba ilmu di Fakultas Ekonomi Universitas Pasir Pengaraian.
7. Kedua orang tuaku tercinta, Ayah Warsid Alharis dan Ibu Nuning Aimunah. Kalian adalah lautan kasih yang tak ternilai, sumber inspirasi yang mengalir dalam setiap detak jantungku. Ayah, kebijaksanaanmu adalah bintang penuntun di malam gelap, sementara Ibu, kasih sayangmu adalah pelukan hangat yang selalu kuperlukan. "Thank you for your endless support," yang membuatku berani mengejar mimpi-mimpi ini. Semoga setiap langkah yang ku ambil menjadi bukti cinta dan pengorbanan kalian, seperti bunga indah yang mekar di tengah kebun harapan.
8. Adik-adik ku, Rafly dan Riana, yang selalu memberikan keceriaan dan semangat dalam setiap langkah. Kalian adalah sinar yang menerangi hari-hari ku, membawa tawa dan kebahagiaan yang tak terhingga. "Thank you for being our constant source of joy," yang membuat setiap tantangan terasa lebih ringan. Semoga perjalanan ini menjadi bukti cinta dan dukungan yang telah kalian berikan, seperti bunga yang mekar indah di taman harapan.
9. Kekasih terkasih, Ahmadi Yuliand. Kehadiranmu adalah cahaya yang menerangi jalan hidup kami, membawa kehangatan dan kebahagiaan tak terhingga. Cinta dan dukunganmu adalah embun pagi yang menyegarkan, selalu membangkitkan semangat untuk melangkah lebih jauh. "Thank you for being our heart's companion," yang selalu ada di sisi kami, mendengarkan setiap cerita dan mimpi. Semoga perjalanan ini menjadi bagian dari kisah

indah kita, seperti melodi romantis yang mengalun lembut di antara bintang-bintang malam.

10. Saudara dan teman-teman yang selalu mendukung penulis. Kehadiran kalian bagaikan pelangi yang menghiasi hari-hari ku, memberikan warna dan keceriaan di setiap langkah. "Thank you for being our pillars of strength," yang selalu siap memberikan bantuan dan semangat saat kami menghadapi tantangan. Semoga ikatan yang terjalin ini semakin kuat, seperti tali yang tak terputus, mengikat kita dalam kebersamaan dan kenangan indah. Bersamaan, kita akan terus melangkah, menciptakan cerita yang tak terlupakan dalam perjalanan hidup ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, oleh karena itu kritik saran yang membangun dari berbagai pihak sangat penulis harapkan demi perbaikan-perbaikan ke depan.

Semoga segala bantuan yang tidak ternilai harganya ini mendapat imbalan di sisi Allah Shubhanallah wa taala sebagai amal ibadah, Amin.

Pasir Pengaraian, Agustus 2025

Penulis

CITA SUCI
NIM : 2125107

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN COVER

HALAMAN PENGESAHAN

SURAT PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

ABSTRAK..... iii

KATA PENGANTAR..... iv

DAFTAR ISI vii

DAFTAR TABEL..... x

DAFTAR GAMBAR..... xi

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian 1

1.2 Perumusan Masalah 6

1.3 Tujuan Penelitian 6

1.4 Manfaat Penelitian 7

1.5 Sistematika Penulisan 8

BAB II LANDASAN TEORI, KERANGKA KONSEPTUAL

DAN HIPOTESIS

2.1 Landasan Teori 9

2.1.1 Pemasaran..... 9

2.1.2 Strategi Promosi.. 12

2.1.2.1 Tujuan Strategi Promosi..... 14

2.1.2.2 Ciri-ciri Strategi Promosi..... 15

2.1.2.3 Jenis-jenis Strategi Promosi..... 16

2.1.2.4 Indikator Strategi Promosi..... 17

2.1.3 Pengertian Kualitas Produk..... 17

2.1.3.1 Tingkatan Produk..... 20

2.1.3.2 Indikator Kualitas Produk..... 21

2.1.4 Pengertian Volume Penjualan..... 22

2.1.4.1 Tujuan Penjualan..... 23

2.1.4.2	Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penjualan.....	23
2.1.4.3	Usaha Untuk Meningkatkan Volumen Penjualan....	24
2.1.4.4	Indikator dalam Volume Penjualan.....	25
2.1.5	Penelitian Terdahulu.....	25
2.2	Kerangka Konseptual	27
2.3	Hipotesis Penelitian.....	28
BAB III	METODE PENELITIAN	
3.1	Ruang Lingkup Penelitian	29
3.2	Populasi dan Sampel.....	29
3.3	Jenis dan Sumber Data	30
3.4	Teknik Pengambilan Data	31
3.5	Defenisi Operasional	32
3.6	Instrumen Penelitian.....	33
3.7	Teknik Analisis Data	35
BAB IV	HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
4.1	Gambaran Umum Objek Penelitian.....	40
4.2	Pengujian Instrumen Penelitian.....	41
4.2.1	Uji Validitas.....	41
4.2.2	Uji Reliabilitas.....	42
4.3	Karakteristik Responden.....	43
4.3.1	Berdasarkan Jenis Kelamin.....	43
4.3.2	Berdasarkan Usia.....	44
4.3.3	Berdasarkan Pendidikan.....	45
4.3.4	Berdasarkan Lama Mendirikan Usaha.....	46
4.4	Deskripsi Responden Dengan TCR.....	46
4.4.1	Variabel Strategi Promosi.....	47
4.4.2	Variable Kualitas Produk.....	48
4.4.3	Variabel Volume Penjualan.....	49
4.5	Uji Asumsi Klasik.....	50
4.5.1	Uji Normalitas.....	50
4.5.2	Uji Multikolonieritas.....	51
4.5.2	Uji heterokedastisitas.....	52

4.6 Analisis Regresi Linier Berganda.....	53
4.7 Koefisien Determinasi (R^2).....	55
4.8 Pengujian Hipotesis.....	56
4.8.1 Uji t (Uji Parsial).....	56
4.8.2 Uji F (Uji Simultan).....	57
4.9 Pembahasan.....	58
BAB V PENUTUP	
5.1 Kesimpulan.....	64
5.2 Saran.....	64
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Perkembangan UMKM Sektor Kuliner Di Pasir Pengaraian	3
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu yang Relevan.....	25
Tabel 3.1 Defenisi Operasional.....	32
Tabel 3.2 Pengukuran Skor.....	33
Tabel 3.3 Nilai Tingkat Capaian Responden (TCR).....	36
Tabel 4.1 Hasil Uji Validitas. Variabel Independen.....	41
Tabel 4.2 Hasil Uji Validitas Variabel Dependen.....	42
Tabel 4.3 Hasil Uji Reliabilitas.....	43
Tabel 4.4 Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	43
Tabel 4.5 Responden Berdasarkan Usia.....	44
Tabel 4.6 Responden Berdasarkan Pendidikan.....	45
Tabel 4.7 Responden Berdasarkan Lama Mendirikan Usaha.....	46
Tabel 4.8 TCR Variabel Strategi Pemasaran.....	47
Tabel 4.9 TCR Variabel Kualitas Produk.....	48
Tabel 4.10 TCR Variabel Volume Penjualan.....	50
Tabel 4.11 Hasil Uji Normalitas Data.....	51
Tabel 4.12 Hasil Uji Multikolonieritas.....	52
Tabel 4.13 Hasil Regresi Linier Berganda.....	54
Tabel 4.14 Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2).....	55
Tabel 4.15 Hasil Uji t (Uji Parsial).....	56
Tabel 4.16 Hasil Uji F (Uji Simultan).....	57

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Kerangka Konseptual.....	27
Gambar 4.1 Hasil Uji Heteroskedastisitas.....	53

