

Analisis Pengaruh Kualitas Produk, Saluran Distribusi, dan *Personal Selling* terhadap Volume Penjualan Ikan pada PT Lautan Persada Belawan

ABSTRACT

Corri Satria Sihotang¹, Enda S. Padang², Jarungjung Hutagaol^{3*}

1.2 Mahasiswa *Fakultas Ekonomi Universitas Prima Indonesia Medan*

3. Dosen *Fakultas Ekonomi Universitas Prima Indonesia Medan*

****Correspondent Author : jarungjung13@gmail.com***

This study aims to determine how the influence of product quality, distribution channels, and personal selling on fish sales volume at PT Lautan Persada Belawan. This study uses the SPSS version 26 application. In this study the population used was all employees of PT Lautan Persada Belawan as many as 63 employees. The method used in this research is a quantitative approach. The results of this study product quality variables have a significant effect on sales volume with a significance of 0.000 and tcount 5.635. The distribution channel variable has a significant effect on sales volume with a significance of 0.000 and tcount of 4.120. The personal selling variable has a significant effect on sales volume with a significance of 0.005 and tcount of 2.889. Variables of product quality, distribution channels and personal selling simultaneously affect the volume of sales.

Keywords: *Product Quality, Distribution Channels, Personal Selling, Sales Volume*

ABSTRAK

Corri Satria Sihotang¹, Enda S. Padang², Jarungjung Hutagaol^{3*}

1.2 Mahasiswa *Fakultas Ekonomi Universitas Prima Indonesia Medan*

3. Dosen *Fakultas Ekonomi Universitas Prima Indonesia Medan*

****Correspondent Author : jarungjung13@gmail.com***

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana pengaruh dari kualitas produk, saluran distribusi, dan personal selling terhadap volume penjualan ikan pada PT Lautan Persada Belawan. Penelitian ini menggunakan aplikasi SPSS versi 26. Dalam penelitian ini populasi yang digunakan adalah seluruh karyawan PT Lautan Persada Belawan sebanyak 63 karyawan. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kuantitatif. Hasil penelitian ini variabel kualitas produk berpengaruh signifikan terhadap volume penjualan dengan signifikansi 0,000 dan thitung 5,635. Variabel saluran distribusi berpengaruh signifikan terhadap volume penjualan dengan signifikansi 0,000 dan thitung 4,120. Variabel personal selling berpengaruh signifikan terhadap volume penjualan dengan signifikansi 0,005 dan thitung 2,889. Variabel kualitas produk, saluran distribusi dan personal selling secara simultan berpengaruh terhadap volume penjualan.

Kata Kunci : Kualitas Produk, Saluran Distribusi, *Personal Selling*, Volume Penjualan