

ABSTRAK

Berdasarkan hasil pengujian uji t dapat dilihat pada tabel pengujian, maka kriteria uji hipotesis ditolak yaitu $t_{hitung} < t_{tabel}$. Untuk itu, kriteria pengujian uji t pada tingkat sig 5% yaitu diketahui $(n-k)$ yang dimana n ialah jumlah responden dan k jumlah variable = $100-3= 97$. Nilai t_{tabel} untuk $n= 97$ adalah 1,984. Dari tabel diatas dapat dilihat pengaruh Promosi Terhadap Volume Penjualan diperoleh nilai $t_{hitung} 3,531 > t_{tabel} 1,984$ maka dasar ketentuan uji secara parsial dapat disimpulkan H_1 diterima yang berarti secara parsial promosi mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap volume penjualan hal ini di karenakan uji ketentuan dalam uji t adalah t_{hitung} harus lebih besar dari t_{tabel} . Kemudian pada pengujian variabel Harga Jual dapat dilihat pengaruh Promosi Terhadap Volume Penjualan diperoleh nilai $t_{hitung} 4,567 > t_{tabel} 1,984$ maka dasar ketentuan uji secara parsial dapat disimpulkan H_2 diterima yang berarti secara parsial harga jual mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap volume penjualan hal ini di karenakan uji ketentuan dalam uji t adalah t_{hitung} harus lebih besar dari t_{tabel} . Secara simultan dapat disimpulkan bahwa variabel promosi (X_1) dan harga jual (X_2) secara bersama-sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap volume penjualan pada PT. Citra Dimensi Arthali.

Kata Kunci: Promosi, Harga Jual dan Volume Penjualan