

**ABSTRAK****Elsa Novita Sari (1520310147) Analisis Volume Penjualan Ditinjau dari Harga, Promosi, dan Saluran Distribusi (Studi kasus pada PT. Selok Jaya Langgenharjo Juwana Pati) 2022**

*Penelitian ini bertujuan untuk (1) mendiskripsikan volume penjualan di PT. Selok Jaya Langgenharjo Juwana Pati (2) untuk mengetahui volume penjualan yang ditinjau dari segi harga di PT. Selok Jaya Langgenharjo Juwana Pati (3) untuk mengetahui volume penjualan yang ditinjau dari segi promosi di PT. Selok Jaya Langgenharjo Juwana Pati (4) untuk mengetahui volume penjualan yang ditinjau dari segi saluran distribusi di PT. Selok Jaya Langgenharjo Juwana Pati.*

*Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif kuantitatif yang penarikan kesimpulan didasarkan pada angka-angka. Populasi dalam penelitian ini adalah konsumen dan masyarakat sekitar PT Selok Jaya dengan sampel berjumlah 96 orang. Pengujian instrument menggunakan uji validitas dan uji realibilitas. Dan pengujian asumsi klasik menggunakan uji normalitas, uji heteroskedastisitas dan uji multikolinearitas.*

*Hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) Harga berpengaruh signifikan terhadap volume penjualan dengan memiliki t hitung 9.002 dan t tabel 1.661 ini berarti t hitung lebih besar dari t tabel dengan p value (sig) sebesar 0.000 (lebih kecil dari 0.005). (2) Promosi berpengaruh signifikan terhadap volume penjualan dengan memiliki t hitung 4.753 dan t tabel 1.661 ini berarti t hitung lebih besar dari t tabel dengan p value (sig) sebesar 0.000 (lebih kecil dari 0.005). (3) Saluran distribusi tidak berpengaruh signifikan terhadap volume penjualan dengan memiliki t hitung 1.434 dan t tabel 1.661. ini berarti t hitung lebih kecil dari t tabel dengan p value (sig) sebesar 0.155 (lebih besar dari 0.005).*

**Kata kunci:** Harga, Promosi, Saluran Distribusi, Volume Penjualan.