

**PENGARUH PROMOSI TERHADAP VOLUME PENJUALAN  
PADA RESTO AYAM CAMPUS EXPRESS  
DI KABUPATEN BALANGAN**

**KTI**

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Diploma (DIII)  
Pada Program Studi Administrasi Bisnis



**OLEH**

**MUHAMMAD IRFAN**

**NPM : 202163411160**

**PROGRAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS  
SEKOLAH TINGGI ILMU ADMINISTRASI (STIA)  
AMUNTAI  
2024**

## HALAMAN PERSEMBAHAN

*Karya ini  
Kupersembahkan kepada kedua orang tuaku tercinta, yang selalu  
memberikan dukungan dan cinta tanpa syarat. Juga kepada  
dosen-dosenku yang telah membimbingku dengan  
penuh kesabaran, serta teman-teman yang  
selalu ada di saat suka dan duka.  
Terima kasih atas segala  
inspirasi dan semangat  
yang kalian berikan.*

## SURAT PERNYATAAN KEASLIAN KTI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Muhammad Irfan

NPM : 202163411160

**Judul KTI : Pengaruh Promosi Terhadap Volume Penjualan Pada Resto Ayam Campus Express Di Kabupaten Balangan**

Menyatakan dengan ini sesungguhnya bahwa karya tulis ilmiah yang saya tulis ini adalah karya sendiri bukan hasil jiplakan atau plagiat dan belum pernah diajukan untuk memperoleh gelar diploma di perguruan tinggi manapun.

Sepanjang sepengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah penulis atau terbitkan oleh orang lain, kecuali diacu dalam naskah ini disebut daftar pustaka.

Demikian surat pernyataan ini saya buat, apabila melakukan pelanggaran akademik tersebut di atas, saya bersedia menerima sanksi dicabut ijazah serta gelar yang telah diberikan kepada saya.

Amuntai, 20 Juli 2024

Yang membuat pernyataan,



Muhammad Irfan

**TANDA PERSETUJUAN**

**PENGARUH PROMOSI TERHADAP VOLUME PENJUALAN  
PADA RESTO AYAM CAMPUS EXPRESS  
DI KABUPATEN BALANGAN**

Tugas Akhir

Telah disetujui dan disahkan

Pada tanggal 20 Juli 2024


Untuk dipertahankan didepan tim penguji tugas akhir

Program Studi Administrasi Bisnis


Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi (STIA) Amuntai

Disetujui

Ketua,  
Program Studi Administrasi Bisnis

  
**Haris Fadillah, S.Sos, M.A.B, CLMA<sup>R</sup>**  
NIK. 19940609 201509 1 020

Dosen Pembimbing

  
**Nurul Hasanah, S.Pd, MM, CPSM<sup>R</sup>**  
NIDN.1126108702

Disahkan Oleh

Ketua,

Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi Amuntai


  
**Dr. Reno Affrian, S.Sos, M.AP, CIQnR, CIQaR**  
NIK. 19891025 201807 1 030

**PENGESAHAN UJIAN TUGAS AKHIR**  
**PENGARUH PROMOSI TERHADAP VOLUME PENJUALAN**  
**PADA RESTO AYAM CAMPUS EXPRESS**  
**DI KABUPATEN BALANGAN**

Disusun Oleh  
Muhammad Irfan  
202163411160

Telah dipertahankan di depan Penguji Tugas Akhir Program Studi Administrasi Bisnis Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi (STIA) Amuntai pada tanggal 20 Juli 2024 dan dinyatakan telah memenuhi syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya.

Susunan Tim Penguji


	Nama Lengkap	Tanda Tangan
Ketua Merangkap Anggota	: Nurul Hasanah, S.Pd, MM, CPSM <sup>R</sup>	
Sekretaris Merangkap Anggota	: Ary Yudianto, S.Sos, MM	

Amuntai, 20 Juli 2024

Ketua,  
Program Studi Administrasi Bisnis

  
**Harts Fadillah, S.Sos, M.A.B, CLMA<sup>R</sup>**  
NIK. 19940609 201509 1 020

Ketua,  
Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi Amuntai

  
**Dr. Reno Affrian, S.Sos, M.AP, CIOqR, CIOqR**  
NIK. 19891025 201807 1 030

## ABSTRAK

MUHAMMAD IRFAN, NPM : 202163411160, Judul **“PENGARUH PROMOSI TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA RESTO AYAM CAMPUS EXPRESS DI KABUPATEN BALANGAN”** dibawah bimbingan Ibu NURUL HASANAH S,Pd, MM.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui: (1) Pengaruh Promosi terhadap Volume Penjualan di Resto Ayam Campus Express di Kabupaten Balangan, dan (2) Pengaruh Signifikan Promosi terhadap Volume Penjualan di Resto Ayam Campus Express di Kabupaten Balangan. Metode yang digunakan peneliti dalam penelitian ini adalah metode kuantitatif.

Populasi penelitian ini mencakup seluruh konsumen yang pernah berbelanja di Resto Ayam Campus Express di Kabupaten Balangan, dengan sampel yang diambil sebanyak 100 responden. Data dikumpulkan sebagai metode utama dengan menggunakan kuesioner, Sebagai metode pelengkap observasi dan dokumentasi digunakan. Untuk menganalisis data, peneliti menggunakan software perangkat lunak IBM SPSS versi 25 untuk menguji regresi linier sederhana, uji t hipotesis, dan menghitung koefisien determinasi (R<sup>2</sup>).

Hasil dalam Penelitian ini membuktikan bahwa ada pengaruh signifikan antara variabel promosi terhadap volume penjualan. Hal ini ditunjukkan oleh hasil uji t, di mana  $t_{hitung} (11,169) > t_{tabel} (1,664)$  dan nilai signifikansi  $(0,000) < (0,05)$ . Kemudian hasil koefisien determinasi (R<sup>2</sup>) menunjukkan bahwa variabel promosi memiliki pengaruh sebesar 56,0% terhadap volume penjualan, sedangkan 44,0% sisanya dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang tidak diteliti oleh peneliti dalam penelitian ini. berdasarkan temuan penelitian adalah untuk resto ayam campus express di kabupaten balangan sebaiknya supaya meningkatkan promosi untuk mempertahankan volume penjualan, karena hal ini terbukti mempengaruhi volume penjualan perusahaan.

**Kata Kunci :** Promosi, Volume Penjualan, Kabupaten Balangan.

## **ABSTRACT**

**MUHAMMAD IRFAN, NPM : 202163411160, Title “PENGARUH PROMOSI TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA RESTO AYAM CAMPUS EXPRESS DI KABUPATEN BALANGAN” Under the guidance of NURUL HASANAH S,Pd, MM.**

*This research aims to determine: (1) The effect of promotion on sales volume at the Campus Express Chicken Resto in Balangan Regency, and (2) The significant effect of promotion on the sales volume at the Campus Express Chicken Resto in Balangan Regency. The method used by researchers in this research is a quantitative method.*

*The population of this study includes all consumers who have shopped at the Campus Express Chicken Resto in Balangan Regency, with a sample of 100 respondents. Data was collected as the main method using a questionnaire, as a complementary method observation and documentation were used. To analyze the data, researchers used IBM SPSS version 25 software to test simple linear regression, hypothesis t test, and calculate the coefficient of determination (R<sup>2</sup>).*

*The results in this research prove that there is a significant influence between promotional variables on sales volume. This is shown by the results of the t test, where  $t_{count} (11.169) > t_{table} (1.664)$  and the significance value  $(0.000) < (0.05)$ . Then the results of the coefficient of determination (R<sup>2</sup>) show that the promotion variable has an influence of 56.0% on sales volume, while the remaining 44.0% is influenced by other factors not examined by researchers in this study. Based on research findings, the Campus Express chicken restaurant in Balangan Regency should increase promotions to maintain sales volume, because this has been proven to influence the company's sales volume.*

**Keywords:** *Promotion, Sales Volume, Balangan Regency.*

## KATA PENGANTAR

Dengan nama Allah Yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang segala puji dan syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT, shalawat dan salam senantiasa tercurah kepada junjungan Nabi Besar Muhamad SAW beserta keluarga dan sahabat beliau serta pengikutnya hingga akhir zaman. Syukur Alhamdulillah, atas rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis bisa menyelesaikan KTI yang berjudul “**Pengaruh Promosi Terhadap Volume Penjualan Pada Resto Ayam Campus Express Di Kabupaten Balangan**”. Dalam proses penyusunan KTI ini, banyak sekali sumbangan pikiran dan pemberian data yang penulis dapatkan dari berbagai pihak.

Dalam kesempatan ini penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Dr. Reno Affrian, S.Sos, M.AP, CIQnR, CIQaR selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi (STIA) Amuntai.
2. Bapak Haris Fadillah, S.Sos., M.A.B selaku Kepala Program Studi Administrasi Bisnis.
3. Ibu Nurul Hasanah, S.Pd, MM selaku Dosen Pembimbing yang telah banyak membantu, memberikan pengarahan, bimbingan dan petunjuk kepada penulis sehingga KTI ini dapat terselesaikan dengan baik.
4. Owner dan semua karyawan Resto Ayam Campus Express Balangan selaku Pemilik dan pengelola Usaha yang telah banyak sekali membantu penulis sehingga KTI ini dapat terselesaikan dengan efektif.
5. Orang tua yang sudah memberikan do'a, motivasi dan dukungan kepada peneliti

6. Seluruh keluarga dan teman-teman yang telah memberikan motivasi serta do'anya sehingga penulis dapat menyelesaikan KTI ini.
7. Seluruh pihak yang terkait dalam penyelesaian KTI ini yang tak bisa penulis sebutkan satu persatu.

Penulis menyadari bahwa KTI ini masi terdapat kekurangan, namun penulis berharap semoga tulisan ini dapat bermanfaat bagi banyak orang. Kritik dan saran serta tanggapan yang bersifat membangun akan penulis terima demi kesempurnaan KTI ini.

Amuntai, 20 Juli 2024



Muhammad Irfan

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSEMBAHAN .....	ii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN KTI.....	iii
TANDA PERSETUJUAN .....	iv
PENGESAHAN UJIAN TUGAS AKHIR .....	v
BERITA ACARA UJIAN MEMPERTAHANKAN KTI .....	vi
ABSTRAK.....	vii
<i>ABSTRACT</i> .....	viii
KATA PENGANTAR .....	ix
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL.....	xv
DAFTAR GAMBAR .....	xvi
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Batasan Masalah.....	4
1.3 Rumusan Masalah .....	4
1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	5
1.4.1 Tujuan Penelitian .....	5
1.4.2 Manfaat Penelitian .....	5
<b>BAB II LANDASAN TEORI .....</b>	<b>6</b>

2.1 Hasil Penelitian Terdahulu .....	6
2.2 Tinjauan Teori .....	8
2.2.1 Promosi .....	8
2.2.2 Volume Penjualan .....	15
2.3 Kerangka Pemikiran .....	21
2.4 Hipotesis .....	23
<b>BAB III PENELITIAN .....</b>	<b>24</b>
3.1 Lokasi Penelitian .....	24
3.2 Pendekatan Penelitian.....	24
3.3 Tipe Penelitian.....	24
3.4 Populasi dan Sampel .....	25
3.4.1 Populasi.....	25
3.4.2 Sampel.....	25
3.5 Definisi Operasional Variabel .....	27
3.6 Instrumen Penelitian.....	29
3.7 Teknik Pengumpulan Data .....	33
3.8 Teknik Penentuan Skor .....	34
3.9 Uji Validitas dan Reliabilitas .....	35
3.9.1 Validitas .....	35
3.9.2 Reliabilitas .....	36
3.10 Teknik Analisis Data .....	37

3.10.1 Uji Normalitas .....	37
3.10.2 Analisis Regresi Linier Sederhana .....	38
3.10.3 Uji Hipotesis .....	39
<b>BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>41</b>
4.1 Gambaran Umum Perusahaan .....	41
4.1.1 Sejarah Singkat Usaha Resto Ayam Campus Express di Kabupaten Balangan.....	41
4.1.2 Struktur Kepegawaian Resto Ayam Campus Express di Kabupaten Balangan.....	42
4.2 Hasil Analisis dan Pembahasan.....	43
4.2.1 Karakteristik Responden .....	43
4.3 Uji Validitas dan Reliabilitas .....	46
4.3.1 Uji Validitas .....	46
4.3.2 Uji Reliabilitas .....	53
4.4 Uji Normalitas .....	55
4.5 Analisis Regresi Linear Sederhana.....	56
4.6 Uji Hipotesis.....	57
4.6.1 Uji Parsial (Uji T).....	57
4.6.2 Koefisien Determinasi (R <sup>2</sup> ) .....	58
4.7 Pembahasan .....	59
<b>BAB V PENUTUP .....</b>	<b>62</b>

5.1 Kesimpulan.....	62
5.2 Saran.....	63
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>64</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>68</b>
Daftar Riwayat Hidup	
Pedoman Kuesioner Penelitian	
Skor Hasil Kuesioner Penelitian	
Hasil Perhitungan SPSS	
Kartu Bimbingan KTI	
Foto-Foto Kegiatan	

## DAFTAR TABEL

Tabel 3. 1	Rangkuman Variabel Indikator Indikator Dalam Penelitian.....	28
Tabel 3. 2	Kisi-Kisi Instrumen Penelitian.....	30
Tabel 3. 3	Teknik Penentuan Skor Dengan Skala Likert .....	34
Tabel 4. 1	Karakteristik Respoden Berdasarkan Jenis Kelamin .....	43
Tabel 4. 2	Karakteristik Respoden Berdasarkan Usia.....	44
Tabel 4. 3	Karakteristik Respoden Berdasarkan Pekerjaan .....	45
Tabel 4. 4	Hasil Uji Validitas Variabel Periklanan (X1) .....	46
Tabel 4. 5	Hasil Uji Validitas Variabel Promosi Penjualan (X2) .....	47
Tabel 4. 6	Hasil Uji Validitas Variabel Hubungan Masyarakat (X3).....	48
Tabel 4. 7	Kesimpulan Hasil Uji Validitas Variabel Promosi (X).....	49
Tabel 4. 8	Hasil Uji Validitas Variabel Mencapai Volume Penjualan (Y1)....	50
Tabel 4. 9	Hasil Uji Validitas Variabel Mendapatkan Laba (Y2).....	51
Tabel 4. 10	Hasil Uji Validitas Menunjang Pertumbuhan Perusahaan (Y3) .....	52
Tabel 4. 11	Kesimpulan Hasil Uji Validitas Variabel Volume Penjualan (Y) ..	53
Tabel 4. 12	Hasil Uji Reliabilitas Promosi (X) dan Volume Penjualan (Y).....	54
Tabel 4. 13	Hasil Uji Normalitas .....	55
Tabel 4. 14	Hasil Analisis Regresi Linear Sederhana.....	56
Tabel 4. 15	Hasil Uji T.....	57
Tabel 4. 16	Hasil Koefisien Determinasi (R2).....	58

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Kerangka Pemikiran.....	22
Gambar 4. 1 Struktur Kepegawaian.....	42