

**PENGARUH HARGA DAN KUALITAS PRODUK TERHADAP VOLUME PENJUALAN
KLOSET MERK VOLK PT CATUR ADILUHUR SENTOSA PALEMBANG**

SKRIPSI

**Untuk Memenuhi Sebagian Dari Syarat-Syarat
Guna Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi**



Diajukan Oleh :

AGUNG RIZKY SAPUTRO

NPM. 200110133

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS TRIDINANTI
2024**


UNIVERSITAS TRIDINANTI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI


Nama : Agung Rizky Saputro
Nomor Pokok/NPM : 2001110133
Jurusan/Prog.Studi : Manajemen
Jenjang Pendidikan : Strata I
Mata Kuliah Pokok : Manajemen Pemasaran
Judul Skripsi : PENGARUH HARGA DAN KUALITAS PRODUK TERHADAP VOLUME PENJUALAN KLOSET MERK VOLK DI PT CATUR ADILUHUR SENTOSA PALEMBANG

Pembimbing Proposal :

Tanggal 20 Maret 2024 Pembimbing I :


Dr. Yolanda Veybitha, SE., MM
NIDN : 0223116001

Tanggal 20 Maret 2024 Pembimbing II :


Dr. Frecilia Nanda Melvani,
SE.,M.M
NIDN : 0205069001



Mengetahui ,

Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis

Ketua Program Studi



Dr. Msy. Mikial, SE., M.Si.Ak, CA, CSRS
NIDN : 0205026401



Mariyam Zanariah, SE., M.M
NIDN : 0222096301

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : Agung Rizky Saputro
Nomor Pokok/NPM : 2001110133
Jurusan/Prog.Studi : Manajemen
Jenjang Pendidikan : Strata 1
Mata Kuliah Pokok : Manajemen Pemasaran
Judul Skripsi : PENGARUH HARGA DAN KUALITAS PRODUK TERHADAP VOLUME PENJUALAN KLOSET MERK VOLK DI PT CATUR ADILUHUR SENTOSA PALEMBANG

Pembimbing Skripsi:

Tanggal 1 April 2024Ketua Penguji :

Dr Yolanda Veybitha, SE,M.Si
NIDN : 0223116001

Tanggal 1 April 2024Penguji I :

Dr. Frecilia Nanda Melvani,
SE.,M.M
NIDN : 0205069001

Tanggal 2 April 2024Penguji II :

Hj. Noviani ,SE,MM
NIDN : 0221116101

100 /PS/DFEB/ 2024

Mengetahui ,

Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis

Ketua Program Studi

Dr. Msy. Mikial, SE., M.Si.Ak, CA, CSRS
NIDN : 0205026401

Mariyani Zanariah, SE., M.M
NIDN : 0222096301

PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Agung Rizky Saputro
NIM : 2001110133
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Universitas : Universitas Tridinanti Palembang

Menyatakan bahwa dalam dokumen Skripsi ini tidak terdapat bagian dari karya ilmiah lain yang telah diajukan untuk memperoleh gelar akademik di suatu lembaga Pendidikan Tinggi, dan juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang/lembaga lain, kecuali yang secara tertulis disitasi dalam dokumen ini dan disebutkan secara lengkap dalam daftar pustaka.

Dengan demikian saya menyatakan bahwa dokumen ilmiah ini bebas dari unsur-unsur plagiasi dan apabila dokumen Skripsi ini di kemudian hari terbukti merupakan plagiasi dari hasil karya penulis lain dan/atau dengan sengaja mengajukan karya atau pendapat yang merupakan hasil karya penulis lain, maka penulis bersedia menerima sanksi akademik dan/atau sanksi hukum yang berlaku Plagiat di dalam karya ilmiah bukan hanya pelanggaran etika, tetapi juga dapat memiliki konsekuensi serius terhadap karier akademik seseorang. Oleh karena itu, integritas dan kejujuran dalam penelitian dan penulisan sangat dihargai dalam komunitas akademik.

Palembang, 26 Maret 2024



Agung Rizky Saputro

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

Motto:

“Seperti harta karun yang belum ditemukan, kebaikan muncul dari benih yang baik dan kebijaksanaan datang dari pikiran yang suci dan damai. Untuk berjalan melewati lika-liku kehidupan manusia, seseorang memerlukan cahaya kebijaksanaan dan panduan kebaikan”

(Buddha Gautama)

“Apa yang menjadikan anda saat ini berdasarkan apa yang anda lakukan selama ini. Apa yang menjadikan anda di masa depan berdasarkan apa yang anda lakukan saat ini”

(Buddha Gautama)

Persembahan:

- 1. Kedua orang tua.**
- 2. Seluruh keluarga besar.**
- 3. Para dosen yang kuhormati.**
- 4. Teman-teman seperjuangan.**
- 5. Almamater**

ABSTRAK

Metode Penelitian yang digunakan pada penelitian ini ialah observasi dan pengambilan data melalui kuesioner. Ada sekitar 273 outlet toko yang masih aktif sebagai konsumen PT Catur Adiluhur Sentosa Palembang dengan menggunakan metode slovin didapatkan jumlah populasi sampel yang akan di ambil sebanyak 70 outlet toko yang akan diberikan kuesioner oleh peneliti. Terdapat sekitar 70 responden yang mengisi kuesioner berumur dari 16 tahun sampai dengan umur 61 tahun. Dari data tersebut ada 54,5% Perempuan dan 45,5 % laki-laki.

Sehingga Didapatkan hasil berdasarkan statistik analisis yang dilakukan Menggunakan nilai F : diperoleh nilai F hitung sebesar 155.250 lebih besar dari F tabel 3,103 maka H₀ ditolak dan H₁ diterima, dapat disimpulkan bahwa variabel harga dan kualitas produk berpengaruh secara simultan terhadap volume penjualan. Menggunakan nilai signifikansi atau p-value : diperoleh nilai signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$ maka H₀ ditolak dan H₁ diterima.

Dapat disimpulkan bahwa variabel harga dan kualitas produk berpengaruh secara simultan terhadap volume penjualan. Dari hasil yang didapat peneliti menarik kesimpulan bahwa Harga jual kloset merk volk (X₁) dan Kualitas Produk kloset merk volk (X₂) berpengaruh positif signifikan terhadap Volume Penjualan kloset merk volk (Y) di PT Catur Adiluhur Sentosa Palembang.

Kata kunci: Harga Jual, Kualitas Produk, Volume Penjualan

KATA PENGANTAR

Puji syukur peneliti ucapkan terhadap kehadiran Allah Swt. atas rahmat-Nya peneliti bisa menyelesaikan laporan proposal skripsi dengan baik. Laporan ini disusun untuk memenuhi salah satu persyaratan untuk mendapatkan nilai akhir skripsi.

Dalam penelitian laporan ini, praktikan menyadari sepenuhnya keterbatasan pemahaman, pengetahuan, serta wawasan yang peneliti miliki. Selama penyusunan laporan magang ini, peneliti mendapatkan banyak bantuan, bimbingan, serta Kerjasama yang baik dari berbagai pihak. Oleh sebab itu, pada kesempatan ini peneliti mengucapkan terima kasih kepada :

1. Ibu Dr. Msy. Mikial, SE. Ak., M.Si., CA. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tridinanti yang telah memberikan izin untuk melaksanakan Seminar Proposal
2. Ibu Dr. Yolanda Veybitha , S.E.,M,Si. selaku dosen pembimbing 1 dan Ibu Frecilia Nanda Melvani , S.E.,M.M. yang telah meluangkan waktu, mengarahkan praktikan, dan memberikan bimbingan untuk melaksanakan seminar proposal
3. Ibu Dr. M. Ima Andriyani, SE.,M.Si selaku wakil dekan bidang akademik dan Ibu Mariyam Zanariah, S.E., M.M. selaku Ketua Program Studi Manajemen Universitas Tridinanti Palembang. Yang memberikan persetujuan terhadap proposal skripsi peneliti.
4. Orang tua yang telah memberikan doa dan restu sehingga diberikan kelancaran serta kemudahan dalam melaksanakan seminar proposal
5. Seluruh teman Universitas Tridinanti tahun angkatan 2020.
6. Pihak lain yang bersedia membantu hingga laporan ini dapat tersusun.

Dalam penelitian laporan ini, peneliti menyadari bahwa laporan ini memiliki banyak kekurangan. Untuk itu, peneliti menerima kritik dan saran yang membangun demi

kesempurnaan laporan ini. Semoga laporan ini bermanfaat khususnya bagi para pembaca.

Palembang, 26 Maret 2024

Peneliti

RIWAYAT HIDUP

Agung Rizky Saputro merupakan nama saya yang diberikan kedua orang tua saya dengan makna rezeki mulia dari seorang putra, dilahirkan di Jakarta, 12 Oktober 2001 sebagai anak pertama dari dua bersaudara. Sekolah dasar diselesaikan pada tahun 2013 di SD Sumsel Jaya Palembang dan Sekolah Menengah Pertama diselesaikan pada tahun 2016 di SMP Xaverius 6 Palembang dan selanjutnya menyelesaikan Sekolah Menengah Atas pada tahun 2019 di SMA Xaverius 1 Palembang. Pada tahun 2020 Saya memasuki Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Program Studi Manajemen Universitas Tridianti.

Setelah lulus SMA saya ditawarkan untuk bekerja di salah satu Perseroan Terbatas yang bergerak dibidang distribusi cat tembok selama 2 tahun. Karir meningkat dan ditawarkan pekerjaan dengan gaji yang lebih tinggi di salah satu perusahaan distribusi bahan bangunan selama 1,3 tahun.

Akhirnya saya mengajukan resign karena di tahun 2023 ini saya terpilih menjadi Koko Favorit Sumatera Selatan dan mengembang tugas sebagai duta Budaya, Sosial, dan Pariwisata etnis tionghoa yang ada di Sumatera Selatan. Akhir kata penulis mengucapkan rasa syukur yang sebesar-besarnya atas terselesaikannya skripsi yang berjudul "*Pengaruh Harga dan Kualitas Produk terhadap Volume Penjualan Kloset Merk Volk PT Catur Adiluhur Sentosa Palembang*".

Palembang, 26 Maret 2024

Agung Rizky Saputro

DAFTAR ISI

HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI	i
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI.....	ii
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	5
ABSTRAK	6
KATA PENGANTAR.....	7
RIWAYAT HIDUP	9
DAFTAR ISI.....	10
DAFTAR TABEL	15
DAFTAR GAMBAR.....	16
DAFTAR LAMPIRAN.....	17
BAB I.....	1
1.1. Latar Belakang Masalah.....	18
2.1. Rumusan Masalah	22
1.3. Tujuan Penelitian.....	23
1.4 Manfaat Penelitian.....	23
1.4.1. Bagi Perusahaan	23
1.4.2. Bagi Akademik	23
BAB II	7
2.1 Kajian Teoritis	7
2.1.1 Volume Penjualan.....	7

2.1.2 Harga	11
2.1.3 Kualitas Produk	18
2.2 Penelitian yang Relevan	28
2.3 Kerangka Berfikir.....	31
2.4 Hipotesis terhadap Volume Penjualan	33
BAB III.....	34
3.1 Tempat dan Waktu Penelitian	34
3.1.1 Tempat Penelitian.....	34
3.1.2 Waktu Penelitian	34
3.2 Sumber dan Teknik Pengumpulan Data	35
3.2.1 Sumber Data	35
3.2.2 Teknik Pengumpulan data	36
3.3 Populasi, Sampel dan Sampling	38
3.3.1 Populasi	38
3.3.2 Sampel dan sampling.....	38
3.4 Rancangan Penelitian	40
3.5 Variabel dan Definisi Operasional	40
3.5.1 Variabel Penelitian	40
3.5.2 Definisi Operasional.....	41
3.6 Instrumen penelitian	44
3.6.1 Uji Instrumen Penelitian.....	45

3.7 Uji Asumsi Klasik	46
3.7.1 Uji Normalitas	47
3.7.2 Uji Multikolinearitas.....	47
3.7.3 Uji Heteroskedastisitas	47
3.8 Teknik Analisis Data	48
3.8.1 Analisis Regresi Berganda.....	48
3.8.2 Analisis Koefisien Korelasi	49
3.8.3 Analisis Koefisien Determinasi (R ²).....	50
3.9 Uji Hipotesis.....	50
3.9.1 Uji Simultan (F).....	50
3.9.2 Uji Parsial (t)	51
3.10 Sistematika Penelitian	53
BAB IV.....	54
4.1 Gambaran Umum	54
4.1.1 Sejarah perusahaan	54
4.1.2 Visi dan Misi	56
4.1.3 Struktur Organisasi Perusahaan.....	56
4.1.4 Uraian Tugas dan Tanggung Jawab.....	57
4.2 Deskripsi Profil Responden.....	60
4.2.1 Jumlah Responden Berdasarkan Umur.....	61
4.2.2 Jumlah Responden Berdasarkan Jenis kelamin	61

4.3 Hasil Uji Instrumen Penelitian	62
4.3.1 Uji validitas.....	62
4.3.2 Uji Reliabilitas	66
4.4 Hasil uji Analisis Data.....	67
4.4.1 Regresi linear berganda	67
4.4.2 Koefisien Korelasi dan Koefisien Determinasi	68
4.5 Hasil Uji Asumsi Klasik.....	68
4.5.1 Uji Normalitas	69
4.5.2 Uji Multikolinearitas.....	71
4.5.3 Uji Heteroskedastisitas	72
4.6 Hasil Uji hipotesis	74
4.6.1 Uji F simultan	75
4.6.2 Uji T parsial	76
4.7 Pembahasan	77
4.7.1 Pengaruh harga terhadap volume penjualan	77
4.7.2 Pengaruh Kualitas Produk terhadap Volume Penjualan	78
4.6.3 Pengaruh harga dan kualitas Produk terhadap Volume Penjualan	80
BAB V	82
PENUTUP.....	82
5.1 Kesimpulan.....	82
5.2. Saran.....	83

5.2.1 Bagi Perusahaan	83
5.2.2 Bagi Peneliti	84
5.2.3 Bagi penelitian Selanjutnya	84
DAFTAR PUSTAKA.....	24

DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu	29
Tabel 3. 1 Jadwal Penelitian	34
Tabel 3. 2 Skor Skala Likert	34
Tabel 3. 3 Definisi Operasional Variabel.....	36
Tabel 3.4 Skala <i>Likert</i>	44
Tabel 3. 5 Interpretasi Koefisien Korelasi.....	48
Tabel 4. 1 Tabulasi Harga	65
Tabel 4. 2 Hasil uji validitas harga.....	66
Tabel 4. 3 Tabulasi Kualitas Produk.....	67
Tabel 4. 4 Tabel Hasil Uji Validitas Kualitas Produk	72
Tabel 4. 5 Tabel Tabulasi Volume Penjualan	73
Tabel 4. 6 Tabel Hasil Uji Validitas Volume Penjualan.....	76
Tabel 4. 7 Hasil Uji Reabilitas	77
Tabel 4. 8 Regresi Linear Berganda.....	77
Tabel 4. 9 Koefisien Korelasi & Determinasi	78
Tabel 4. 10 Uji Simultan.....	79
Tabel 4. 11 Uji Parsial	80

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Model Penelitian	33
---	-----------

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuesioner Penelitian.....	87
Lampiran 2 Tabulasi Data Responden & R hitung.....	91
Lampiran 3 Hasil Olah Data IBM SPSS Statistic 26	100

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Persaingan dalam dunia bisnis perdagangan distribusi bahan bangunan tentunya di zaman sekarang ini sangatlah ketat mengingat bertambahnya perusahaan-perusahaan baru. PT Catur Adiluhur Sentosa merupakan Suatu perusahaan yang menjual produk bahan bangunan dimana perusahaan ini merasa tersaingi dengan adanya perusahaan-perusahaan baru yang mempengaruhi omset perusahaan berkurang dalam volume penjualannya, apabila PT Catur Adiluhur Sentosa tidak berusaha memperkenalkan produknya dan tidak mampu bersaing harga dengan produk baru, maka sudah bisa di bayangkan usaha tersebut berjalannya kurang maksimal.

Hal itu di sebabkan karena persaingan dalam dunia perdagangan dan distribusi bahan bangunan semakin meningkat di dorong dengan adanya kemajuan teknologi yang semakin maju, maka banyak produk baru yang muncul. PT Catur Adiluhur Sentosa sendiri telah menjual 26 merk Produk bahan bangunan. Dimana salah satunya untuk produk Kloset terdiri dari 3 jenis merk yaitu American Standar, Cotto, dan Volk. Mengingat tujuan dari perusahaan adalah untuk mencari laba yang sebesar-besarnya melalui peningkatan volume penjualan agar bisa mengembangkan perusahaan tersebut menjadi lebih besar, namun dari ke 3 jenis merk produk yang di jual ini saling bersaing satu sama lain dalam meningkatkan volume penjualan PT Catur Adiluhur Sentosa Palembang. Dari ke 3 jenis merk produk ini terdapat perbedaan harga dan kualitas produk di masing-masing merk yang ada.

Faktor faktor yang mempengaruhi volume penjualan di antaranya adalah Harga dan Kualitas Produk yang merupakan bagian dari bauran pemasaran. Kualitas produk sangatlah penting karena pada umumnya konsumen lebih teliti dalam memilih barang-barang yang di inginkan dengan kriteria bagus dan berkualitas unggul. Maka dari itu perusahaan di tuntut memberikan barang dengan kualitas yang bagus agar tidak kalah dengan pesaing yang lain dan di harapkan bisa meningkatkan volume penjualan. Perusahaan selain memperhatikan kualitas produk tidak kalah pentingnya selanjutnya yang harus diperhatikan adalah harga yang juga merupakan bagian dari bauran pemasaran. (Kotler dan Keller (2016;57).

Harga merupakan salah satu faktor penting yang dipertimbangkan dalam konsumen melakukan pembelian di samping melihat kualitas produk. Mengingat konsumen kebanyakan menginginkan harga yang murah atau standar namun memiliki kualitas yang baik karena segmen pasar tidaklah sama antara kalangan menengah keatas dan kalangan menengah kebawah. Jadi perusahaan harus mempertimbangkan harga demi terwujudnya tujuan perusahaan yang di inginkan.

Kedua faktor yang di jelaskan di atas sangatlah penting karena di dukung oleh hasil dari penelitian-penelitian terdahulu. (P. and K. L. K. Kotler, 2016)

Kualitas produk juga sebagai kemampuan dalam menjalankan produk sesuai dengan fungsinya, dalam pembahasan ini termasuk dalam keseluruhan, ketepatan, daya tahan, ketepatan, reparasi produk, kemudahan pengoperasian dan juga atribut dalam produk lainnya. Selain itu juga terdapat delapan tolok ukur yang digunakan dalam mengukur kualitas produk, yakni reliabilitas, kinerja, feature, keawetan, desain, konsistensi, persepsi, dan estetik (Kotler & Armstrong, 2004) .

Penelitian oleh M Rachmasari, BM Setiawan (2019) dari hasilnya penelitiannya yang berjudul pada Analisis Pengaruh Harga dan Kualitas Produk Terhadap Volume Penjualan Karet PT. Perkebunan Nusantara IX Semarang, 2 variable yang di duga

mempengaruhi volume penjualan yaitu Harga dan Kualitas Produk Hasil pengujian korelasi antara variabel harga dan kualitas produk dengan variabel Volume penjualan, menunjukkan nilai sebesar 0,601 (positif, hubungan kuat yang artinya jika nilai variabel harga dan kualitas produk meningkat, maka nilai variabel volume penjualan juga akan meningkat. Serta diperoleh nilai signifikan sebesar $0,000 < 0,05$, maka disimpulkan bahwa ada hubungan antara harga dan kualitas produk dengan volume penjualan.

Tabel 1.1. Tabel Volume Penjualan Kloset Volk

Merk Kloset	Per Triwulan tahun 2023		
	Oktober	November	Desember
Cotto	125 unit	129 unit	143 unit
American Standar	200 unit	210 unit	235 unit
Volk	233 unit	199 unit	178 unit

Dari data hasil penjualan berbagai macam merk kloset yang dijual oleh PT Catur Adiluhur Sentosa Palembang, salah satu kloset merk Volk mengalami penurunan dalam 3 bulan terakhir di tahun 2023. Peneliti melakukan observasi pengamatan dan mewawancarai Branch Manager diketahui bahwa 3 bulan terakhir ini terjadi perubahan harga yang cenderung naik pada produk kloset volk. Pada bulan November mengalami kenaikan 5 % dari harga normal mengalami penurunan sebesar 34 unit. Pada bulan Desember terjadi kenaikan sebesar 3 % dari harga kenaikan dibulan November mengakibatkan terjadi penurunan 21 unit.

Untuk harga kloset American Standar dan Cotto pada 3 bulan terakhir di tahun 2023 tetap stabil. Selisih harga ketiga produk tersebut tidak jauh berbeda sesuai dengan kualitas produk masing-masing kloset, American Standar memiliki kualitas *Grade I*, lalu ada Cotto pada kualitas *grade II*, dan *grade III* kloset merk Volk. Dengan adanya perubahan harga yang begitu signifikan pada kloset volk dimana kloset volk merupakan kualitas kloset *grade III*

mengakibatkan kloset volk mengalami penurunan jumlah volume penjualannya selama 3 bulan terakhir di tahun 2023

Dari hasil penelitian-penelitian sebelumnya menyebutkan bahwa banyak faktor yang mempengaruhi volume penjualan dan Berdasarkan hasil data yang di dapat pada tabel tersebut bahwa kloset merk volk terjadi penurunan volume penjualan maka peneliti mengkaji lebih dalam mengenai hal tersebut dengan mengambil judul

“ PENGARUH HARGA JUAL DAN KUALITAS PRODUK TERHADAP VOLUME PENJUALAN KLOSET VOLK PT CATUR ADILUHUR SENTOSA PALEMBANG”

1.2. Rumusan Masalah

Dari Latar Belakang Masalah yang ada maka dari itu peneliti merumuskan rumusan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana Harga Jual berpengaruh terhadap volume penjualan Kloset merk Volk di PT Catur Adiluhur Sentosa Palembang?
2. Bagaimana Kualitas Produk berpengaruh terhadap volume penjualan Kloset Merk Volk di PT Catur Adiluhur Sentosa Palembang?
3. Bagaimana Harga Jual dan Kualitas Produk berpengaruh terhadap volume penjualan kloset merk Volk di PT Catur Adiluhur Sentosa Palembang?

1.3. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui Harga Jual berpengaruh terhadap volume penjualan kloset merk Volk di PT Catur Adiluhur Sentosa Palembang.
2. Untuk mengetahui Kualitas Produk berpengaruh terhadap volume penjualan kloset merk Volk di PT Catur Adiluhur Sentosa Palembang
3. Untuk mengetahui harga jual dan kualitas produk berpengaruh terhadap volume penjualan kloset merk Volk di PT Catur Adiluhur Sentosa Palembang.

1.4 Manfaat Penelitian

1.4.1. Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat membantu perusahaan dalam mengetahui faktor apa saja yang dapat mempengaruhi volume penjualan.

1.4.2. Bagi Akademik

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat teoritis atau sebagai referensi bagi mereka yang membutuhkan informasi dalam bidang pemasaran khususnya mengenai pengaruh harga jual dan kualitas produk terhadap volume penjualan kloset merk Volk di PT Catur Adiluhur Sentosa Palembang.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Thamrin, Tantri Francis. 2017. *Manajemen Pemasaran*. PT RajaGrafindo Persada: Depok.
- Assauri, Sofjan. 2017. *Manajemen Pemasaran Dasar, Konsep dan Strategi*. PT RajaGrafindo Persada: Jakarta.
- Buchari Alma (2005), *Manajemen dan Pemasaran Jasa*. Gramedia Group.
- Buku pedoman penulisan skripsi dan laporan akhir (2023) edisi 3 cetakan pertama. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tridinanti Palembang.
- Busro, M. (2018). *Teori-Teori Manajemen pemasaran*. Prenadamedia Group.
- Fauziah, Uul Ulfah, Achyar Eldine, and Syahlan A. Sume. "Sales Promotion Dan Harga Terhadap Volume Penjualan." *Manager: Jurnal Ilmu Manajemen* 2.1 (2019): 145-160.
- Krisdianto, Krisdianto. "Pengaruh Produk, Harga, Distribusi, dan Promosi Terhadap Volume Penjualan pada PT. Sari Jaya Kharisma Abadi di Jombang." *JAMIN: Jurnal Aplikasi Manajemen dan Inovasi Bisnis* 3.1 (2020): 59-73.
- Kolter, Philip dan Kevin Lane Keller. (2016). *Manajemen Pemasaran*. Edisi ke 12. Jakarta: PT. Indeks.
- Moleong. 2017. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. PT Remaja Rosda karya: Bandung Mukarromah
- Mokalu, Frendy O., and Altje Tumbel. "Pengaruh Kualitas Produk, Harga dan Distribusi Terhadap Volume Penjualan Roti Jordan CV. Minahasa Mantap Perkasa." *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi* 3.1 (2015).
- Nasution, Muhammad Irfan, Muhammad Andi Prayogi, and Satria Mirsya Affandy Nasution. "Analisis Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Volume Penjualan." *Jurnal Riset Sains Manajemen* 1.1 (2017): 1-12.
- Pristyo, Melvin. "Pengaruh produk dan harga terhadap volume penjualan pada UD. Eka Jaya di Surabaya." *e-Jurnal Kewirausahaan* 1.1 (2013).
- Sari, Umama, Hendri Sucipto, and Yenny Ernitawati. "Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Volume Penjualan Ikan Asin Pada Masa "Covid 19" Di Kecamatan Losari." *Jurnal Ilmiah Manajemen dan Kewirausahaan* 1.3 (2022): 400-409.
- Sianipar, Maria. "Pengaruh Harga Dan Kualitas Produk Terhadap Peningkatan Volume Penjualan Pada Pt. Jakarta Teknologi Utama (Sinar Mas Group) Medan." (2022).

- Sangadji, E.M. & Sopiah, MM. (2016). Perilaku Konsumen Pendekatan Praktis. Yogyakarta: Penerbit Andi.
- Setiyaningrum, Udaya, A. Jusuf, dan Efendi. (2015). Prinsip-Prinsip Pemasaran. Yogyakarta: Penerbit Andi.
- Sumarsid, Sumarsid, and Atik Budi Paryanti. "Pengaruh Kualitas Layanan Dan Harga Terhadap Kepuasan Pelanggan Pada Grabfood (Studi Wilayah Kecamatan Setiabudi)." Jurnal Ilmiah M-Progress 12.1 (2022). Kotler, Philip & Gary Armstrong. (2018). Prinsip-prinsip Pemasaran. Jakarta: Erlangga.
- Sugiyono. 2017. Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R & D. Alfabeta: Bandung
- Tjiptono, Fandy. (2019). Strategi Pemasaran. Yogyakarta: Penerbit Andi.
- Umami, R., Rizal, A., Sumartik. (2019). Pengaruh kualitas produk, harga dan kualitas pelayanan terhadap kepuasan konsumen kedai warsu coffe cafe. Jurnal Ekonomi-Manajemen-Akuntansi.
- Wijaya, Toni. (2018). Manajemen kualitas jasa. Jakarta : Indeks.
- Wardoyo, Paulus. (2019). Strategi Pemasaran. Fakultas Ekonomi Universitas Semarang: Semarang
- Yamit, Zulian. (2017). Manajemen kualitas produk dan jasa. Yogyakarta : Ekonisia.