

Judul Penelitian : Pengaruh Strategi Pemasaran 4P (Produk, Harga, Lokasi, Promosi) dan *Word Of Mouth* Terhadap Volume Penjualan Di Attahira Fashion Tulungagung

Dosen Pembimbing : Anita Sumelvia Dewi, S.I.Kom., M.M

: Angga Permana Mahaputra, S.E., M.M

Nama Mahasiswa : Fran Siska Efelin

NPM : 19130210240

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menjelaskan dan membuktikan hipotesis mengenai pengaruh produk, harga, lokasi, promosi, dan word of mouth terhadap volume penjualan di Attahira Fashion Tulungagung. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan teknik pengambilan sampel *Non Probability Sampling* dengan metode *accidental sampling* dengan jumlah sampel sebanyak 60 orang. Teknik analisis yang digunakan adalah uji validitas, uji reliabilitas, uji asumsi klasik, uji regresi linier berganda, uji t (parsial) dan uji F (simultan) serta koefisien determinan (R^2) yang diolah menggunakan program SPSS versi 25. Hasil penelitian yang diperoleh kesimpulan bahwa secara parsial produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap volume penjualan diperoleh nilai signifikan t sebesar $0,000 < 0,05$. Harga secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap volume penjualan diperoleh nilai signifikan t sebesar $0,044 < 0,05$. Lokasi secara parsial tidak berpengaruh terhadap volume penjualan diperoleh nilai signifikan t sebesar $0,460 < 0,05$. Promosi secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap volume penjualan diperoleh nilai signifikan t sebesar $0,000 < 0,05$. *Word of mouth* secara parsial tidak berpengaruh terhadap volume penjualan diperoleh nilai signifikan t sebesar $0,437 < 0,05$. Produk, harga, lokasi, promosi, dan *word of mouth* secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap volume penjualan di Attahira Fashion Tulungagung dengan melihat dari nilai signifikan F sebesar $0,000 < 0,05$.

Kata kunci : Produk, Harga, Lokasi, Promosi, *Word Of Mouth*, Volume Penjualan