

ABSTRAK

Skripsi ini membahas bagaimana pengaruh promosi dan kuantitas pelayanan terhadap volume penjualan perusahaan, yang kemudian berdampak kepada kemajuan perusahaan. Data yang di gunakan dalam penelitian ini di peroleh dari data-data perusahaan , terutama untuk aktivitas promosi yang dilakukan oleh perusahaan serta data kuantitas pelayanan yang telah di buat oleh perusahaan sebelumnya seperti ketepatan kerja, dan kecepatan kerja. Sedangkan alat analisis yang di gunakan adalah metode regresi linier berganda.

Hasil pengujian hipotesis menunjukan terdapat pengaruh yang cukup signifikan dari Promosi dan kuantitas pelayanan terhadap volume penjualan pada PT. Ambara Karya Pradana, yang selanjutnya dapat berdampak positif bagi kemajuan perusahaan. Untuk penelitian selanjutnya di sarankan untuk melakukan penelitian pada organisasi lain selain perusahaan jasa, dengan lingkup penelitian yang lebih diperluas.

Kata kunci : Aktivitas promosi, kuantitas pelayanan, volume penjualan.