# **ABSTRAK**

NURUL SAFITRI, 1961201166. “Pengaruh Segmentasi, Target dan Posisi Terhadap Volume Penjualan PT. Pasukan Pengibar Suara (V8 Sound) Selaku Distributor Sound System” di bawah bimbingan Roosita Meilani Dewi, SP. MM.

Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis pengaruh segmentasi, target dan posisi pasar terhadap volume penjualan pada PT. Pasukan Pengibar Suara (V8 Sound). Dalam melakukan penelitian ini yang akan menjadi objek penelitian adalah seluruh karyawan marketing pada PT. Pasukan Pengibar Suara dengan jumlah 55 (lima puluh lima) orang, karena semua populasi karyawan adalah sampel maka digunakan teknik sampling jenuh. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode asosiatif dan deskriptif. Berdasarkan uji validitas, nilai berkisar 0,425 sampai dengan 0,894 lebih besar dari nilai r-tabel sebesar 0,2656 sehingga seluruh pernyataan dapat dikatakan valid. Uji reliabilitas variabel Segmentasi (X1) didapatkan hasil nilai cronbach’s alpha sebesar 0,812 0,60, variabel Target (X2) nilai cronbach’s alpha sebesar 0,837 0,60, variabel Posisi (X3) nilai cronbach’s alpha sebesar 0,848 0,60 dan variabel Volume Penjualan (Y) nilai cronbach’s alpha sebesar 0,865 0,60. Hasil penelitian analisis regresi linear berganda menunjukkan Y (-0,735) + 0,026 (X1) + 0,797 (X2) + 0,259 (X3).Hasil uji asumsi klasik hasil ini menunjukkan bahwa model regresi di dalam penelitian ini memenuhi asumsi normalitas. Hasil koefisien determinasi diperoleh KD 96%. Hasil Uji T untuk Segmentasi (X1) diperoleh t-hitung t-tabel (0,902 2,008). Target (X2) diperoleh t-hitung t-tabel (17,131 2,008). Posisi (X3) diperoleh t-hitung t-tabel (4,069 2,008). Hasil Uji F untuk Segmentasi (X1), Target (X2) dan Posisi (X3) diperoleh F hitung F tabel (429,443 3,179) dengan angka signifikansi 0,000 0,05. Kesimpulan dari penelitian ini berdasarkan hasil Uji T (Parsial) menyatakan bahwa Segmentasi (X1) tidak berpengaruh terhadap Volume Penjualan (Y). Namun Target (X2) memiliki pengaruh terhadap Volume Penjualan (Y), demikian juga dengan Posisi (X3). Sedangkan berdasarkan hasil Uji F (Simultan) menunjukkan bahwa Segmentasi (X1), Target (X2) dan Posisi (X3) memiliki pengaruh secara simultan yang signifikan terhadap Volume Penjualan (Y) pada PT. Pasukan Pengibar Suara (V8 Sound).

**Kata kunci** : *Volume Penjualan, Segmentasi, Target, Posisi*.

# ***ABSTRACT***

*NURUL SAFITRI, 1961201166. "The Influence of Segmentation, Target and Position on Sales Volume of PT. Pasukan Pengibar Suara (V8 Sound) as Sound System Distributors" under the guidance of Roosita Meilani Dewi, SP. MM.*

*The aim of this research is to analyze the influence of segmentation, target and market position on sales volume at PT. Sound Troopers (V8 Sound). In conducting this research, the objects of research will be all marketing employees at PT. The Vote Raising Troop with a total of 55 (fifty five) people, because the entire employee population is a sample, a saturated sampling technique was used. This research uses a quantitative approach with associative and descriptive methods. Based on the validity test, the value ranges from 0.425 to 0.894 which is greater than the r-table value of 0.2656 so that all statements can be said to be valid. The reliability test for the Segmentation variable (X1) resulted in a Cronbach's alpha value of 0.812 0.60, for the Target variable (X2) the Cronbach's alpha value was 0.837 0.60, for the Position variable (X3) the Cronbach's alpha value was 0.848 0.60 and the Sales Volume variable ( Y) Cronbach's alpha value is 0.865 0.60. The results of the multiple linear regression analysis research show Y (-0.735) + 0.026 (X1) + 0.797 (X2) + 0.259 (X3). The results of the classical assumption test show that the regression model in this study meets the normality assumption. The coefficient of determination results obtained KD 96%. The results of the T Test for Segmentation (X1) obtained t-count t-table (0.902 2.008). Target (X2) obtained t-count t-table (17.131 2.008). Position (X3) obtained t-count t-table (4.069 2.008). The results of the F Test for Segmentation (X1), Target (X2) and Position (X3) obtained F calculated F table (429.443 3.179) with a significance figure of 0.000 0.05. The conclusion of this research based on the results of the T Test (Partial) states that Segmentation (X1) has no effect on Sales Volume (Y). However, Target (X2) has an influence on Sales Volume (Y), as does Position (X3). Meanwhile, based on the results of the F Test (Simultaneous), it shows that Segmentation (X1), Target (X2) and Position (X3) have a significant simultaneous influence on Sales Volume (Y) at PT. Sound Troopers (V8 Sound).*

***Key words :*** *Sales Volume, Segmentation, Targeting, Positioning*