

ABSTRAK

PENGARUH PENGENDALIAN MUTU TERHADAP PENJUALAN PADA PT. SUMBER REJEKI BERSAMA KABANJAHE

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh pengendalian mutu terhadap penjualan pada PT. Sumber Rejeki Bersama Kabanjahe. Dalam penelitian ini, teknik *sampling* yang digunakan adalah *nonprobability sampling* dengan teknik yang diambil yaitu *sampling* jenuh. Sampel yang digunakan pada penelitian ini berjumlah 50 orang sales PT Sumber Rejeki Bersama Kabanjahe. Jenis penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, analisis data bersifat kuantitatif/statistik, dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan.

Teknik analisis data menggunakan uji validitas, uji reliabilitas, uji normalitas, uji heteroskedastisitas dan analisis regresi linear sederhana sedangkan untuk uji hipotesis menggunakan uji parsial (uji t) dan uji koefisien determinasi (R^2). Hasil penelitian menunjukkan bahwa nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ atau $9.324 > 1.677$ maka secara parsial pengendalian mutu dipengaruhi positif oleh penjualan dengan nilai signifikansi sebesar 0.000 lebih kecil dari nilai $\alpha =$ sebesar 0.05 atau $0.000 < 0,05$. Sehingga dapat ditarik kesimpulan H_a diterima artinya pengendalian mutu berpengaruh signifikan terhadap penjualan pada PT. Sumber Rejeki Bersama Kabanjahe. Berdasarkan koefisien determinasi menunjukkan bahwa nilai *R square* 0.644 berarti 64.4% pengendalian mutu mempengaruhi penjualan. Sisanya sebesar 35,6% dapat dijelaskan oleh variabel lain yang tidak dijelaskan dalam penelitian ini.

Kata Kunci : Pengendalian Mutu, Penjualan

ABSTRACT

EFFECT OF QUALITY CONTROL ON SALES AT PT. SOURCE OF FORTUNE WITH KABANJAHE

This study aims to determine the effect of quality control on sales at PT. Source of Fortune with Kabanjahe. In this study, the sampling technique used is nonprobability sampling with the technique taken is saturated sampling. The sample used in this study was 50 sales people from PT Sumber Rejeki Bersama Kabanjahe. This type of research uses a quantitative research method, which is a research method based on the philosophy of positivism, used to examine certain populations or samples, collecting data using research instruments, analyzing data is quantitative/statistical, with the aim of testing established hypotheses.

Data analysis techniques used validity test, reliability test, normality test, heteroscedasticity test and simple linear regression analysis while for hypothesis testing using partial test (t test) and coefficient of determination test (R²). The results showed that $t_{count} > t_{table}$ or $9,324 > 1,677$, so partially quality control was positively influenced by sales with a significance value of 0,000 less than the value of $\alpha = 0.05$ or $0,000 < 0.05$. So it can be concluded that H_a is accepted, meaning that quality control has a significant effect on sales at PT. Source of Fortune with Kabanjahe. Based on the coefficient of determination shows that the value of R square 0.644 means 64.4% quality control affects sales. The remaining 35.6% can be explained by other variables not explained in this study.

Keywords: *Quality Control, Sales*

