

ABSTRAK

**Analisis Pengaruh Diferensiasi Produk Terhadap Volume Penjualan
Studi Kasus : Produk Jamu pada PT Sido Muncul, Jawa Tengah, Tahun
2002 – 2004**

Bertholomeus Baghi Tjeme
Universitas Sanata Dharma
Yogyakarta
2005

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah diferensiasi produk berpengaruh terhadap volume penjualan dan untuk mengetahui penjualan produk diferensiasi (Jamu) yang memberikan sumbangan terbesar dalam volume penjualan total. Penelitian ini merupakan studi kasus yang dilakukan di PT Sido Muncul di Jawa Tengah, yang memproduksi Jamu.

Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah metode wawancara, observasi dan meneliti dokumen. Teknik analisis data yang digunakan untuk menjawab rumusan masalah adalah analisis Regresi Linier Sederhana dan Metode Persentase. Berdasarkan analisis regresi linier sederhana diperoleh hasil bahwa $Y = 2,4.10^{10} + 3,1.10^9 X$, yang berarti bahwa diferensiasi produk berpengaruh positif terhadap volume penjualan. Pengujian signifikansi koefisien regresi dengan uji t menghasilkan $t_{hitung} (3,173) > t_{tabel} (1,812)$, yang berarti ada pengaruh secara signifikan diferensiasi produk terhadap volume penjualan.

Berdasarkan analisis persentase diperoleh hasil bahwa dari tahun 2002 – 2004 yang memberikan sumbangan terbesar terhadap volume penjualan total dari perusahaan yang diteliti adalah Jamu Tradisional yaitu sebesar 53 %.

ABSTRACT

An Analysis of impact of Product Differentiation on Sales Volume A Case Study at Sido Muncul Ltd., Central Java, 2002 to 2004

Bertholomeus Baghi Tjeme
Sanata Dharma University
Yogyakarta
2005

The research aimed to figure out the impact of product differentiation on sales volume and to find out which product contributed most to the total sales volume. This research was a case study at Sido Muncul Ltd. producing herbal medication located in Central Java.

The techniques used for gathering the data were interview and observation. The techniques employed in answering the problems were the Simple Linier Regression Analysis and Percentage Method. The simple linier regression analysis produced the equation of $Y = 2,4.10^{10} + 3,1.10^9 X$, which meant that the product differentiation had the positive impact on the sales volume. The regression coefficient was as much as 50, 2. Applying T-test on regression coefficient, researcher concluded that there is a significant influence of product differentiation on the sales volume.

The result of percentage analysis showed that the product of Traditional Herb was the largest contributor (53%) to the total sales volume of the company.