

ABSTRAK

ANALISIS PENGARUH BIAYA PROMOSI TERHADAP VOLUME PENJUALAN

Studi Kasus Pada CV. Andi Offset Yogyakarta

**Joko Tristiawan
Universitas Sanata Dharma
Yogyakarta
2006**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh biaya promosi (periklanan dan promosi penjualan) terhadap peningkatan volume penjualan dan untuk mengetahui kegiatan promosi apakah yang memiliki pengaruh lebih besar terhadap volume penjualan.

Jenis penelitian yang dilakukan adalah studi kasus, yaitu penelitian dengan mengamati sejumlah objek dari populasi terbatas. Subjek penelitian ini adalah kepala bagian pemasaran dan staff manajemen, sedangkan objek penelitian ini adalah kegiatan promosi (periklanan dan promosi penjualan) dan volume penjualan di CV Andi Offset Yogyakarta. Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis kuantitatif dan analisis kualitatif dengan menggunakan rumus regresi linier berganda metode kuadrat terkecil.

Dari hasil perhitungan regresi linier berganda dapat disimpulkan bahwa biaya promosi (periklanan dan promosi penjualan) yang dikeluarkan oleh CV. Andi Offset Yogyakarta berpengaruh positif terhadap volume penjualan dan mampu memberikan kontribusi sebesar 94,7% dalam mempengaruhi dan menjelaskan variasi dari volume penjualan. Sedangkan kegiatan promosi yang memiliki pengaruh lebih besar adalah periklanan.

ABSTRACT

AN ANALYSIS ON THE PROMOTION COST IMPACT TO THE SALES VOLUME

A Case Study at CV. Andi Offset Yogyakarta

**Joko Tristiawan
Sanata Dharma University
Yogyakarta
2006**

This research aimed to know the impact of promotion cost (advertising and sales promotion) to the increasing of sales volume and to know which promotion activity had the bigger impact to the sales volume.

The research was a case study, which was done by observing some objects of limited population. The subject of this research was the head of sales department and management, and the object of this research was promotion activity (advertising and sales promotion) and sales volume at CV. Andi Offset Yogyakarta. Data analysis method used in this research was qualitative and quantitative analysis by using Multiple Linear Regression of the smallest quadrate method.

The research concluded that promotion cost (advertising and sales promotion) used by CV. Andi Offset Yogyakarta had positive impact to the sales volume and was able to give contribution 94,7% in affecting and explaining variation of sales volume. The promotion activity that had the more impact to the sales volume was advertising.