

ABSTRAK

Pengaruh Biaya Promosi Terhadap Volume Penjualan (Studi Kasus Pada PT. Tiga Serangkai Internasional, Surakarta)

Andi Pratama
Universitas Sanata Dharma
Yogyakarta
2006

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah ada pengaruh biaya promosi terhadap volume penjualan pada PT. Tiga Serangkai Internasional selama tahun 2002-2005. dalam penelitian ini akan dilihat pengaruh kegiatan promosi secara keseluruhan dan pengaruh tiap-tiap kegiatan promosi.

Jenis penelitian ini adalah studi kasus. Data dikumpulkan dengan wawancara, dokumentasi dan studi kepustakaan. Teknik analisis data yang digunakan adalah (1) analisis regresi linier berganda; (2) uji t; (3) uji f; (4) analisis koefisien korelasi linier berganda.

Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa: (1) Kegiatan promosi yang paling efektif bagi PT. Tiga Serangkai Internasional adalah kegiatan periklanan; (2) Terdapat pengaruh yang signifikan antara biaya promosi dengan volume penjualan.

ABSTRACT

The influence of promotion cost to sales volume

A Case Study at PT. Tiga Serangkai International, Surakarta

**Andi Pratama
Universitas Sanata Dharma
Yogyakarta
2006**

The objectives of the research was to find out whether promotion cost influence the sales volume at PT. Tiga Serangkai International in 2002-2005. The research would look at the influence of promotion activity as a whole and the influence of each promotion activity.

The research was a case study. The data were gathered by interview, documentation, and library research. The data analysis techniques used were (1) Multiple Linear Regression Analysis; (2) t Test; (3) f Test; (4) Multiple Linear Correlation Coefficients Analysis.

Based on the result, and theoretically test, it can be concluded (1) the most effective promotion activity at PT. Tiga Serangkai International was advertisement; (2) There was significant influence of promotion cost to sales volume.