

RINGKASAN

Pada penulisan skripsi ini, penulis mengambil judul “**Kombinasi Penjualan Eglin, Gillette, dan Non Eglin Yang Optimal Untuk mencapai Laba Yang Maksimal Pada PT Surya Donasin Tasikmalaya**”. Skripsi ini dibuat untuk mengetahui dan menganalisis penjualan yang optimal pada divisi Eglin, Gillette, dan Non Eglin untuk menghasilkan laba yang maksimal, juga untuk mengetahui perbedaan antara keuntungan senyatanya dengan keuntungan yang optimal.

Untuk membantu penulis dalam melakukan penelitian, penulis mengambil suatu hipotesa . adapun hipotesa yang digunakan adalah sebagai berikut:

1. Kombinasi penjualan produk Eglin, Gillette, dan Non Eglin untuk masing-masing divisi yang dilakukan oleh PT Surya Donasin Tasikmalaya belum optimal.
2. Ada perbedaan antara keuntungan senyatanya dengan keuntungan yang optimal.

Untuk menguji kedua hipotesa tersebut penulis memakai dua alat bantu perhitungan yaitu metode *linear programming* metode simplek, dengan asumsi sebagai berikut:

Hipotesis diterima apabila total keuntungan pada penjualan senyatanya \leq total keuntungan pada hasil penjualan dengan perhitungan *linear programming*.

Hipotesa ditolak apabila total keuntungan pada penjualan senyatanya \geq total keuntungan pada penjualan dengan hasil perhitungan *linear programming*.

Sedangkan untuk menguji hipotesa yang kedua, penulis memakai alat bantu hitung uji t. alat ini digunakan untuk mengetahui adanya perbedaan antara keuntungan senyatanya dengan keuntungan pada kondisi optimal. Pada hasil perhitungan *linear programming* dapat dibuktikan bahwa keuntungan pada kondisi senyatanya lebih kecil dari pada keuntungan pada kondisi penjualan yang optimal, sehingga hipotesa pertama dapat diterima.

Perhitungan dengan menggunakan alat bantu uji t, diperoleh t hitung sebesar 2,3223 sedangkan hasil uji t tabel sebesar 4,3026 atau dapat dibaca t hitung $<$ t tabel, yang artinya tidak ada perbedaan yang berarti antara keuntungan pada kondisi senyatanya dengan keuntungan pada kondisi yang optimal, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa hipotesa yang kedua yang menyatakan, ada perbedaan antara keuntungan senyatanya dengan keuntungan pada kondisi optimal, ditolak.

Setelah melihat hasil dari perhitungan tersebut, maka dapat diambil kesimpulan bahwa perusahaan telah melakukan kombinasi penjualan yang optimal, dan akan lebih baik apabila perusahaan bisa menambah frekuensi *personal selling*, biaya periklanan, dan menambah kegiatan promosi penjualan untuk dapat meningkatkan pendapatan perusahaan.

ABSTRACT

DETERMINING THE OPTIMUM COMBINATION IN ORDER TO ACHIEVE THE MAXIMUM PROFIT A CASE STUDY AT PT SURYA DONASIN TASIKMALAYA

**YOSEPH WIKU
952214085**

**SANATA DHARMA UNIVERSITY
YOGYAKARTA
2002**

The research aimed to know and analize the optimal selling on the divisions of Eglin, Gillette and Non Eglin to result in maximal profit, and to know the differences between real profit and optimal profit.

The hypotheses of the research use consists of :

1. The combination of selling of Eglin, Gillette, and Non Eglin for each division done by PT Surya Donasin Tasikmalaya, had not been optimal.
2. There were differences between real profit and optimal profit.

To test those two hypotheses the research used Linear Programming Method, Simplex Method, based on the following assumptions :

1. The hypothesis was accepted if the total profit on its real selling was less than or equal to the total profit on the result of selling with linear programming calculation.
2. The hypothesis was rejected if the total profit on its real selling was bigger or equal to the total profit on the selling with the result of Linear Programming calculation.

While to test the second hypothesis, the research used t-test as a means of calculating. This means was used to know the existence of differences between real profit and profit in optimal condition. It could be proved that on the result of Linear Programming calculation, the profit on the real condition was smaller than the profit on the optimal selling condition so that the first hypothesis could be accepted.

The calculation by using t-test obtained 2.3223 as a t-calculation and 4.3026 as a t-table or it could be said that t-calculation was less than t-table, meaning that there was no significant differences between the profit on real condition and the profit on optimal condition. Therefore it could be concluded that the second hypothesis stating the exsistence of the differences between real profit and profit on optimal condition was rejected.

After looking at the result of those calculations, it could be concluded that the company had done the combination of optimal selling, and it would be better if the company adds the frequency of personal selling, advertisement cost, and selling promotin activity in order to be able to increase the company's income.