

## **ABSTRAK**

### **ANALISIS HUBUNGAN PENJUALAN ARISAN DENGAN VOLUME PENJUALAN Studi Kasus pada Dealer PT. Asli Motor Bantul**

Wahyu Hendro N  
Universitas Sanaya Dharma  
Yogyakarta  
2009

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui: 1) apakah penjualan arisan berhubungan dengan volume penjualan tahun 2003 sampai tahun 2007. 2) bagaimana prospek penjualan arisan berdasarkan analisis SWOT. Jenis penelitian yang digunakan oleh peneliti adalah studi kasus. Data yang dicari dalam penelitian ini adalah gambaran umum perusahaan, penjualan arisan dan volume penjualan periode tahun 2003 sampai dengan tahun 2007. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah observasi, wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan adalah korelasi spearman rank dan SWOT analisis .

Berdasarkan analisis, diperoleh hasil sebagai berikut; (1) ada hubungan yang signifikan antara penjualan arisan dengan volume penjualan, karena koefisien korelasi ( $r$ ) penjualan arisan dengan volume penjualan menunjukkan 0,90 dan uji signifikansi hasil  $r$  menunjukkan  $t$ -hitung 3,58 lebih besar dari  $t$ -tabel yaitu 2,353, maka  $H_0$  ditolak dan menerima  $H_a$ , (2) sistem penjualan arisan PT. Asli Motor Bantul berada pada strategi pertumbuhan melalui integrasi horizontal. Jadi sistem penjualan arisan cukup layak dijalankan dan perusahaan dapat memperluas pasar, fasilitas produksi, dan teknologi melalui pengembangan internal maupun eksternal melalui akuisisi atau *joint ventures* dengan perusahaan lain dalam industri yang sama untuk memenangkan persaingan.

## **ABSTRACT**

### **THE RELATIONSHIP ANALYSIS BETWEEN COLLECTED SELES AND SALES VOLUME A Case Study in Dealer of PT. Asli Motor Bantul**

Wahyu Hendro N  
Sanata Dharma University  
Yogyakarta  
2009

The purposes of this research were; 1) to find out whether there was relationship between the collected sales and sales volume in 2003 until 2007, 2) to figure out about the prospect of collected sales based on SWOT analysis. This research was a case study. The data required in this analysis were the data about the general description of the company, the collected sales, and sales volume data from 2003 until 2007. Moreover, the techniques of the data collecting, used observation, interview, and documentation, while for the data analysis, the writer used the technique of spearman's rank correlation and SWOT analysis.

Based on the analysis, the writer found that; 1) there was a significant relationship between the collected sales and the sales volume. That significant relationship was showed by the correlation coefficient of 0,90 and the result of t test that rejected  $H_0$  and accepted  $H_a$  that was proven by the value of calculated t that was higher that t table of 2,353. (2) The system of collected sales done by PT. Asli Motor Bantul was in growth strategy through the horizontal integration. As a conclusion, the implementation of collected sales system was feasible and it could help the company to expand the market, production facilities, and technology by internal as well as external expansion through acquisition process or joint venture with other companies in the same industry to win the competition.