

Analisis Pengaruh Biaya *Personal Selling* dan Biaya Reklame terhadap Volume Penjualan: Studi Kasus pada PT. Mondrian di Klaten

Adrian Yulianus M  
Universitas Sanata Dharma  
Yogyakarta  
2005

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui 1) Apakah biaya *personal selling* berpengaruh secara positif terhadap peningkatan volume penjualan 2) Apakah biaya reklame berpengaruh secara positif terhadap peningkatan volume penjualan 3) Apakah biaya *personal selling* dan biaya reklame secara bersama sama berpengaruh secara positif terhadap peningkatan volume penjualan.

Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah data sekunder yaitu data biaya *personal selling*, biaya reklame dan volume penjualan. Data yang digunakan adalah data mulai dari bulan Mei tahun 1998 sampai dengan bulan Desember tahun 2003. Untuk menganalisis masalah pertama dan kedua adalah dengan menggunakan regresi sederhana sedangkan untuk rumusan masalah yang ketiga digunakan regresi berganda.

Dari analisis masalah pertama diketahui bahwa biaya *personal selling* berpengaruh secara positif dan signifikan dalam arti ada pengaruh nyata terhadap peningkatan volume penjualan. Berdasarkan rumusan masalah yang kedua didapatkan hasil bahwa biaya reklame berpengaruh secara positif dan signifikan dalam arti ada pengaruh nyata terhadap peningkatan volume penjualan. Kemudian biaya *personal selling* dan biaya reklame secara bersama-sama berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap peningkatan volume penjualan.

## **ABSTRACT**

### **ANALYSIS ON THE INFLUENCE OF PERSONAL SELLING AND ADVERTISING EXPENSES ON SALES VOLUME A CASE STUDY AT PT. MONDRIAN, KLATEN**

Adrian Yulianus M.  
Sanata Dharma University  
Yogyakarta  
2005

The objectives of this research are to know 1) Whether the personal selling expense influence positively increases in sales volume increment 2) Whether the advertising expenses influence positively increases in the sales volume, and 3) Whether the personal selling expenses and advertising expenses simultaneously influence positively to increases in sales volume.

The data collected are secondary data, and consist of personal selling expenses, advertising expenses, and sales volume. The data used are the data from May 1998 to December 2003. To analyze the first problem and the second problem, the simple regression analysis is used.

The first analysis gives indicates the result that there is a positive and significant influence of the personal selling expenses on the sales volume. The analysis for the second problem shows that the advertising expenses positively and significantly influence the sales volume. And also personal selling expenses and advertising expenses simultaneously have a positive influence on the sales volume.