

## **ABSTRAK**

### **Pengaruh Promosi Dan Saluran Distribusi Terhadap Volume Penjualan Studi Kasus pada Perusahaan Kaos In Tee Shirt Yogyakarta**

**Albertus Wargo Tomo  
Universitas Sanata Dharma  
Yogyakarta**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana pengaruh promosi dan saluran distribusi terhadap volume penjualan.

Dalam penelitian ini, data yang diperoleh adalah data biaya promosi, biaya saluran distribusi, dan data volume penjualan pada periode tahun 1997 sampai dengan tahun 2004. Teknik analisis data yang digunakan adalah regresi linier sederhana.

Hasil penelitian menunjukkan promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap volume penjualan. Ini ditunjukkan dari nilai  $t$  hitung  $6,412 > t$  tabel  $2,015$  dan besar koefisien regresi promosi  $66,350$ . Hasil penelitian juga menunjukkan saluran distribusi berpengaruh positif dan signifikan terhadap volume penjualan. Ini dapat ditunjukkan dari nilai  $t$  hitung  $2,428 > t$  tabel yaitu  $2,015$  dan besar koefisien regresi saluran distribusi  $55,212$ .

Pengaruh promosi dan saluran distribusi terhadap volume penjualan ditunjukkan dengan menggunakan uji  $F$ . Dari hasil penelitian diperoleh bahwa  $F$  hitung  $115,457 > F$  tabel  $5,78$ . Nilai koefisien determinasi  $0,989$  ini menunjukkan besarnya kontribusi pengaruh promosi dan saluran distribusi terhadap volume penjualan. Hal ini menunjukkan bahwa ada pengaruh promosi dan saluran distribusi secara simultan terhadap volume penjualan.

## **ABSTRACT**

The Influence of Promotion and Distribution on  
The Sales Volume  
A case study at PT. In Tee Shirt Yogyakarta

Albertus Wargo Tomo  
Sanata Dharma University  
Yogyakarta

The objective of the reseach is to know whether promotion and distribution influence the increase of sales volume. The data needed in this reseach include promotion cost, distribution cost, and sales volume in Rupiah from 1997 until 2004. The analysis technique is the multiple linear regression.

The analysis of the reseach shows that promotion influence the sales volume positively and significantly. It is indicated by the volume of t count, 6.412 which is higher than the volume of t table, 2.015 and the volume of regression coefficient is 66.350. The analysis also indicates that the distribution influences the sales volume positively and significantly the sales volume. It can be pointed out by the value of count 2.428 higher than the value of t table 2.015 the regression coefficient is 55.212.

The influence of promotion and distribution on the sales volume is shown by F test. The F test shows that F count 115.457 is higher than F table 5.78. The determination coefficient point of 0.989 shows the high contribution of promotion and distribution on the sales volume. It shows that promotion and distribution simultaneously influence the sales volume.