

ABSTRAK

ANALISIS PENGARUH DIFERENSIASI PRODUK TERHADAP PENJUALAN

**Studi Kasus Pada Perusahaan Konveksi PT. Mondrian
Klaten**

**L. ANTON DESWANTORO
Universitas Sanata Dharma
Yogyakarta
2004**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh diferensiasi produk terhadap penjualan dengan diterapkannya sistem diferensiasi produk pada perusahaan konveksi PT. Mondrian di Klaten. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan observasi, wawancara dan dokumentasi.

Teknik analisis data untuk menjawab permasalahan yaitu dengan mengetahui ada tidaknya hubungan antara diferensiasi produk terhadap penjualan menggunakan korelasi. Baru kemudian untuk mengetahui besarnya pengaruh diferensiasi produk terhadap penjualan menggunakan regresi, langkah selanjutnya menguji dengan uji hipotesa dan uji t-test

Berdasarkan analisis diperoleh hasil perhitungan korelasi bahwa kedua variabel tidak ada hubungannya secara signifikan. Untuk regresi, perubahan diferensiasi produk tidak berpengaruh secara signifikan terhadap penjualan. Selanjutnya untuk uji hipotesa dan uji t-test diperoleh hasil bahwa nilai uji t_o (hitung) lebih kecil dari $t_{\alpha/2}$ (tabel), sehingga dengan diterimanya hipotesis nol (H_0) dan ditolaknya hipotesis alternatif (H_a) maka diferensiasi produk tidak ada hubungan dan pengaruhnya secara signifikan terhadap penjualan.

ABSTRACT

THE ANALYSIS OF THE EFFECT OF PRODUCT DIFFERENTIATION ON THE SALES

**A Case Study Of Convection Company PT. Mondrian
Klaten**

**L. ANTON DESWANTORO
Universitas Sanata Dharma
Yogyakarta
2004**

This research aimed at understanding the product differentiation influence on the sales which was applied at convection company of PT. Mondrian in Klaten. The methods used for data gathering in this study were interviews, observation and documentation.

The analysis technique used to answer the questions was by knowing the correlation between the product differentiation and the sales. Furthermore, regression was done to know the product differentiation effect on the sale and then the result was tested using tests of hypotheses and statistic t-tes.

Based on the analysis it was obtained that the result of correlation calculation showed that there was no significant correlation between those two variables. For the regression result, the change of the product differentiation had no significant effect on the sale. Moreover, the test of hypotheses and statistic t-tes showed that the value of calculated t was smaller than $t_{\alpha/2}$ (table), so that by accepting the null hypotheses (H_0) and rejecting alternative hypotheses (H_a), hence the product differentiation had no significant correlation and influence on the sale.