

ABSTRAK

KORELASI ANTARA KEGIATAN PEMASARAN, KEGIATAN PENGEMBANGAN PRODUK, DAN BIAYA PERSEDIAAN DENGAN VOLUME PENJUALAN

Studi Kasus pada Perusahaan Kulit “ 3 D”, Bantul, Yogyakarta
2003

F.X. Ari Dwi Atmoko
Universitas Sanata Dharma
Yogyakarta
2003

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui ada atau tidaknya hubungan yang positif dan signifikan antara : (1) kegiatan pemasaran dengan volume penjualan. (2) kegiatan pengembangan produk dengan volume penjualan. (3) biaya persediaan dengan volume penjualan.

Penelitian studi kasus ini dilaksanakan di Perusahaan Kulit “ 3 D “, Yogyakarta pada Bulan Januari sampai dengan April 2003.

Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah : (1) Observasi, (2) Dokumentasi, (3) Wawancara. Teknik analisis data yang digunakan adalah : (1) Analisis deskriptif, (2) Korelasi product moment, dan (3) Analisis regresi berganda.

Dari hasil perhitungan analisis terlihat bahwa : (1) Kegiatan pemasaran berhubungan positif dengan volume penjualan secara signifikan dengan taraf signifikansi 5 % dan $r = 0,66$. (2) Kegiatan pengembangan produk berhubungan positif dengan volume penjualan secara signifikan dengan taraf signifikansi 5 % dan $r = 0,70$. (3) Biaya persediaan berhubungan positif dengan volume penjualan secara signifikan dengan taraf signifikansi 5 % dan $r = 0,66$. Ini menunjukkan bahwa dari ketiga variabel independen mempunyai hubungan yang positif dan signifikan dengan volume penjualan. Variabel kegiatan pengembangan produk terhadap volume penjualan ternyata menunjukkan hubungan yang lebih besar dibandingkan dampak yang ditimbulkan oleh variabel kegiatan pemasaran dan biaya persediaan.

ABSTRACT

THE CORRELATION BETWEEN MARKETING ACTIVITY, PRODUCT DEVELOPMENT ACTIVITY AND INVENTORY COST WITH SALES VOLUME

A Case Study at “ 3 D “ Leather Manufacturer, Bantul, Yogyakarta
2003

F.X. Ari Dwi Atmoko
Sanata Dharma University
Yogyakarta
2003

The purposes of this research were to know whether or not there was a positive and significant correlation between : (1) marketing activity and the sales volume. (2) product development activity and sales volume. (3) inventory cost and sales volume.

This case study was conducted at “ 3 D “ Leather Manufacturer Yogyakarta from January to April 2003.

The data collecting techniques used were : (1) Observation, (2) Documentation, (3) Interviews. The data analysis techniques used were : (1) Descriptive analysis. (2) Product moment correlation, and (3) Multiple linier regression analysis.

From the results of the analysis it was known that : (1) The marketing activity had a positive and significant correlation toward the sales volume at 5 % of significant level with the coefficient correlation of 0,66. (2) The product development activity had a positive and significant correlation toward the sales volume at 5 % of significant level with coefficient of 0,70. (3) The inventory cost had a positive and significant correlation toward the sales volume at 5 % of significant level with the coefficient of 0,66. Moreover, those three independent variables had a positive and significant correlation with the dependent variable. The variable of product development activity contributed bigger influence toward the sales volume than the marketing activity and inventory cost.