

**ABSTRAK**

**PENGARUH HARGA JUAL, BIAYA PROMOSI, DAN BIAYA SALURAN  
DISTRIBUSI TERHADAP VOLUME PENJUALAN**

Studi kasus pada Perusahaan Jamu Tradisional “ Sapta Sari “, Bantul, Yogyakarta,  
2002

ELLYANASARI  
Universitas Sanata Dharma  
Yogyakarta  
2002

Tujuan penelitian ini adalah : (1) Untuk mengetahui ada atau tidaknya harga jual berpengaruh positif terhadap volume penjualan secara signifikan. (2) Untuk mengetahui ada atau tidaknya biaya promosi penjualan berpengaruh positif terhadap volume penjualan secara signifikan. (3) Untuk mengetahui ada atau tidaknya biaya distribusi tidak langsung berpengaruh positif terhadap volume penjualan secara signifikan.

Penelitian studi kasus ini dilaksanakan di Perusahaan Jamu Tradisional “ Sapta Sari “ Yogyakarta pada bulan Februari sampai dengan April 2002.

Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah : (1) Wawancara. (2) Dokumentasi. (3) Observasi. Teknik analisis data yang digunakan adalah : (1) Analisis korelasi linear sederhana. (2) Pengujian asumsi klasik analisis regresi. (3) Analisis regresi linear berganda.

Hasil perhitungan analisis menunjukkan bahwa : (1) Harga jual berpengaruh positif terhadap volume penjualan secara signifikan dengan taraf signifikansi 5% dan nilai koefisiennya 502,307. (2) Biaya promosi penjualan berpengaruh positif terhadap volume penjualan secara signifikan dengan taraf signifikansi 5% dan nilai koefisiennya 6,596. (3) Biaya distribusi tidak langsung berpengaruh positif terhadap volume penjualan secara signifikan dengan taraf signifikansi 5% dan nilai koefisiennya 15,840. Ini menunjukkan bahwa variabel harga jual terhadap volume penjualan ternyata memberikan pengaruh paling besar dibandingkan dengan dampak yang ditimbulkan oleh variabel biaya promosi penjualan dan biaya distribusi tidak langsung. Selain itu ketiga variabel independent terhadap variabel dependent mempunyai arah hubungan yang positif dan signifikan.

**ABSTRACT**

**THE INFLUENCE OF SALES PRICE, PROMOTION COSTS, AND  
DISTRIBUTION COSTS TOWARD SALES VOLUME**

A Case Study at “ Sapta Sari “ Traditional Herb Manufacturer, Bantul,  
Yogyakarta, 2002.

ELLYANASARI  
Sanata Dharma University  
Yogyakarta  
2002

The purposes of this research were to know whether or not: (1) There was a positive and significant influence of the sales price toward the sales volume. (2) There was a positive and significant influence of the promotion costs toward the sales volume. (3) There was a positive and significant influence of the indirect distribution costs toward the sales volume.

This case study was conducted at “ Sapta Sari “ traditional herb manufacturer Yogyakarta from February to April 2002.

The data collecting techniques used were: (1) Interviews (2) Documentation (3) Observation. The data analysis techniques used were : (1) Simple linier correlation analysis. (2) Classical assumption test of regression analysis. (3) multiple linier regression analysis.

The results of the analysis showed that: (1) The sales price had a positive and significant influence toward the sales volume at 5% of significant level with the coefficient score of 502,307. (2) The promotion costs had positive and significant influence toward the sales volume at 5% of significant level with the coefficient score of 6,596. (3) The indirect distribution cost had positive and significant influence toward the sales volume at 5% of significant level with the coefficient score of 15,840. Moreover, those three independent variables had a positive and significant relationship with the dependent variable. The variable of sales price contributed the biggest influence toward the sales volume followed by the promotion costs and indirect distribution costs.