

ABSTRAK

Dengan bermunculannya usaha – usaha baru yang sejenis mengakibatkan timbulnya persaingan yang ketat. Usaha dagang dalam menghadapi persaingan dan meningkatkan volume penjualannya membutuhkan suatu strategi penjualan. Tiap – tiap usaha dagang mempunyai strategi penjualan yang berbeda.

Pada UD. Modern yang menjual produk handphone dimana dalam beberapa tahun ini (tahun 1995 – tahun 1999) mengalami penurunan penjualan. Dalam hal ini penulis menganalisis bahwa profit margin (X_1), biaya perolehan (X_2), dan biaya operasional (X_3) mempengaruhi volume penjualan (Y).

Untuk membantu memecahkan masalah ini penulis menggunakan analisis linier berganda, analisis koefisien korelasi dan determinasi berganda, analisis koefisien korelasi dan determinasi parsial serta uji signifikan dengan bantuan program SPSS untuk mengetahui pengaruh dari profit margin, biaya perolehan dan biaya operasional terhadap volume penjualan.

Dari hasil perhitungan diketahui bahwa profit margin, biaya perolehan dan biaya operasional mempengaruhi volume penjualan produk handphone Nokia pada UD. Modern Handphone di Plaza Tunjungan.

Oleh karena itu UD. Modern Handphone perlu melakukan peninjauan kembali terhadap profit margin yang telah ditetapkan, menekan biaya – biaya yang dikeluarkan seefisien mungkin serta lebih meningkatkan kualitas pelayanan terhadap konsumen.