

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI  
VOLUME PENJUALAN PADA PT "X"  
DI SIDOARJO**



Oleh :

ELLYA

NRP : 11192010

**JURUSAN MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS WIDYA KARTIKA  
SURABAYA  
1996**

## ABSTRAK

Dalam perkembangan ekonomi yang semakin maju pada saat ini apalagi dengan munculnya perusahaan-perusahaan yang sejenis, maka tingkat persaingan juga semakin ketat. Beberapa tahun ini perusahaan mengalami penurunan penjualan. Dalam hal ini diduga bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi volume penjualan adalah biaya periklanan, biaya distribusi, dan harga.

Penulis menggunakan analisis regresi linier berganda, korelasi berganda, uji t-test, dan uji F dengan bantuan program microstat untuk mengetahui apakah biaya periklanan, biaya distribusi, dan harga mempengaruhi volume penjualan.

Dari hasil perhitungan diketahui bahwa terdapat hubungan atau pengaruh antara biaya periklanan, biaya distribusi, dan harga terhadap volume penjualan. Secara parsial faktor yang mempengaruhi volume penjualan pada PT "X" yaitu biaya periklanan dan harga, sedangkan biaya distribusi tidak mempengaruhi volume penjualan. Dari kedua variabel tersebut, faktor harga yang mempunyai pengaruh paling kuat terhadap volume penjualan.

Oleh karena itu, PT."X" hendaknya perlu memperhatikan harga yang ditetapkan untuk periode-periode berikutnya, dan memperhatikan harga pesaing. Selain itu diharapkan di dalam menetapkan kenaikan harga, perusahaan perlu memperhatikan kualitas atau mutu dari produk tersebut dan diupayakan untuk melakukan pengembangan produk sesuai dengan selera dan keinginan konsumen yang selalu berubah. Serta perusahaan sebaiknya memperhatikan biaya periklanan dengan cara mengaktifkan promosi untuk menunjang peningkatan volume penjualan.