

INTISARI

Volume Penjualan merupakan suatu hal penting dalam suatu perusahaan. Tingkat penjualan yang tinggi menandakan bahwa perusahaan tersebut berhasil dalam mencapai tujuan perusahaan. Untuk mencapai tujuan yang diinginkan, perusahaan dituntut untuk memiliki strategi yang baik dalam usaha menaikkan *volume* penjualan, salah satunya dengan strategi promosi. Dengan melakukan promosi diharapkan dapat meningkatkan *volume* penjualan. Tujuan penelitian ini adalah mengetahui pengaruh biaya promosi terhadap *volume* penjualan pada Dealer Honda Merpati Motor dengan menggunakan analisis regresi sederhana dan uji hipotesis.

Metode analisis yang digunakan adalah metode analisis regresi sederhana dengan variabel *volume* penjualan (Y) dan biaya promosi (X). Selain itu metode analisis regresi sederhana ini diperkuat dengan uji hipotesis yang melihat perbandingan t_{hitung} dan t_{tabel} . Populasi dan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah laporan penjualan sepeda motor dan laporan biaya promosi Dealer Merpati Motor Honda selama tahun 2015-2016.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan pada Dealer Merpati Motor Honda menunjukkan hasil yang tidak signifikan, yaitu biaya promosi tidak mempengaruhi *volume* penjualan pada Dealer Merpati Motor Honda.

Kata kunci : Biaya promosi, *volume* penjualan, Dealer Merpati Motor Honda, analisis regresi sederhana.

ABSTRAK

The sales volume is an important thing in a company. The high sales rate means that the company successfully achieves its goals. To achieve the goals, the company is required to have good strategy in order to increase the sales volume and one of it is promotion strategy. By conducting the promotion, hopefully it can increase the sales volume. This research aims to know the influence of promoting cost towards the sales volume on Honda Merpati Motor Dealer by using simple regression analysis and hypothesis test.

The analysis method used in this research is simple regression analysis and the variables are sales volume (Y) and promoting cost (X). Yet, this method is also strengthened by hypothesis test which considering the comparison of t_{count} and t_{tabel} . The population and data used in this research is a sales report of the motorcycles and promoting cost report in Merpati Motor Honda Dealer during the period 2015-2016.

Based on the result conducted in Merpati Motor Honda Dealer showed that the result is not significant, it means the promoting cost does not influence the sales volume in Merpati Motor Honda Dealer.

Keywords : Promoting cost, sales volume, Merpati Motor Honda Dealer, simple regression analysis.