

ABSTRAK

KAWI WIHARDJONO, *Analisis Faktor-Faktor yang mempengaruhi Penjualan Kawat Las Tipe KS-R di PT. Lasindo Metal Nusasejati, Kawasan Industri Lippo Cikarang, Bekasi* (dibimbing oleh Dr. Ir. John E. H. J. FoEh).

Studi ini bertujuan untuk mengetahui bauran promosi dilihat dari segi jenis, frekuensi dan biayanya, perkembangan kontribusi biaya promosi terhadap harga kawat las, pengaruh biaya promosi terhadap volume dan nilai penjualan serta pengaruh biaya promosi, biaya bahan baku impor, kurs Rupiah terhadap US\$, potongan harga terhadap volume dan nilai penjualan.

Metoda yang digunakan pada permasalahan ini adalah statistik deskriptif (untuk permasalahan 1 dan 2), permasalahan 3 menggunakan regresi linear sederhana, sedangkan permasalahan 4 menggunakan regresi linear berganda.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa semua bauran promosi dilaksanakan di PT. Lasindo Metal Nusasejati dengan frekuensi minimal 1 X per triwulan kecuali untuk *sales promotion* hanya 1 x per semester. Sedangkan kontribusi biaya promosi terhadap harga kawat las semakin meningkat. Selain itu dapat diketahui pula bahwa biaya promosi mempengaruhi volume dan nilai perdagangan dan biaya promosi, biaya bahan baku impor, kurs Rupiah terhadap US\$ dan potongan harga mempengaruhi volume dan nilai penjualan.