

ABSTRAKSI

DENY KURNIA JAYA (2000-11-036). Analisis pengaruh biaya periklanan, biaya *personal selling* dan biaya promosi penjualan terhadap volume penjualan pada PT. Nipsea Paint And Chemicals. (Drs. Sugiyanto, MM dan Drs. Sapto Jumono, ME)

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui hubungan dan pengaruh biaya periklanan, biaya *personal selling* dan biaya promosi penjualan terhadap volume penjualan pada PT. Nipsea Paint And Chemicals baik secara bersama-sama.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskripsi kualitatif, analisis regresi berganda dan analisis korelasi berganda dengan mengambil data biaya periklanan, biaya *personal selling*, biaya promosi penjualan dan volume penjualan pada PT. Nipsea Paint And Chemicals.

Dari hasil analisis deskripsi kualitatif ditemukan bahwa kegiatan periklanan dilakukan secara pasif, *biaya personal selling* tidak efektif dan biaya promosi penjualan sangat baik. Hasil Analisa regresi berganda menghasilkan $R^2 = 0,960$ dan persamaan regresi diperoleh $Y = 56290.51858225 + 2.728E-04 X_1 - 1.130E-03 X_2 + 1.533E-03 X_3$, sedangkan dari hasil analisa korelasi berganda ditemukan nilai $R = 0,980$ yang menyimpulkan bahwa biaya periklanan, biaya *personal selling*, biaya promosi penjualan mempunyai hubungan yang positif dengan volume penjualan secara bersama-sama.

Dari hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa biaya periklanan dan biaya promosi penjualan memiliki pengaruh positif terhadap volume penjualan pada PT. Nipsea Paint And Chemicals sedangkan biaya *personal selling* mempunyai pengaruh negatif terhadap volume penjualan pada PT. Nipsea Paint And Chemicals dengan demikian biaya periklanan dan biaya promosi penjualan tidak boleh ditiadakan melainkan harus tetap disediakan budget untuk kedua biaya tersebut.