

Analisis hubungan biaya pemasaran terhadap nilai penjualan ekspor PT Mustika Ratu

Dadi Haribowo, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20183946&lokasi=lokal>

Abstrak

Kegiatan pemasaran yang dilakukan suatu perusahaan akan sangat menentukan tingkat penjualan produknya, dan pada akhirnya juga menentukan tingkat keuntungan yang akan diperolehnya. Tujuan analisis yang dilakukan dalam skripsi ini adalah untuk mengetahui hubungan yang ada dan sampai seberapa jauh dampak / pengaruh dari kegiatan pemasaran ekspor yang telah dilakukan, terhadap besarnya penjualan ekspor P.T . Mustika Ratu. Metode penelitian yang digunakan untuk melihat hubungan antara biaya pemasaran dengan tingkat penjualan ekspornya I adalah dengan model statistik Regresi Linier Berganda : $Y_i = B_1 + B_2 X_{2i} + B_3 X_{3i} + B_4 X_{4i} + u_i$ dimana : Y_i = variabel terikat, yaitu tingkat penjualan ekspor pada periode tertentu B = koefisien regres; X = variabel bebas, yang terdiri dar; unsur-unsur biaya pemasaran, yaitu : biaya premesi, biaya transportas; dan biaya kantor cabang penjualan u_i = gangguan Dari hasil 1 perhitungan data dengan menggunakan metode OLS (Ordinary Least Square) diperoleh angka-angka yang memberi gambaran tentang model regresi tersebut, yaitu - R^2 (Multiple Coefficient of Determination) - Durbin - Watson statistik - F - statistik - t - statistik Setelah melalui pengujiannya masing-masing, diperoleh kesimpulan : 1. Biaya-biaya pemasaran yang dikeluarkan oleh perusahaan secara keseluruhan terbukti memiliki pengaruh yang positif terhadap tingkat penjualan ekspornya. 2. Unsur biaya pemasaran yang paling berpengaruh adalah unsur biaya premesi kemudian unsur biaya transportasi. Sedangkan unsur biaya kantor cabang penjualan kurang berpengaruh terhadap penjualannya. Dari kesimpulan di atas dapat disampaikan beberapa saran : 1. Perusahaan perlu lebih meningkatkan kegiatan promosinya di masa yang akan datang. 2 . Perusahaan perlu mengevaluasi kegiatan dan biaya-biaya di kantor cabang penjualannya.