

## ABSTRAK

### PENGARUH BIAYA PROMOSI DAN BIAYA DISTRIBUSI TERHADAP PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN SEPEDA MOTOR PADA DEALER HONDA WAY JEPARA LAMPUNG TIMUR

OLEH :

**AHMAD EKO KUSDIARTA**

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh promosi merupakan media yang sangat penting dalam mempertahankan merk dan image produk guna meningkatkan volume penjualan. Tujuan penelitian ini adalah untuk memperoleh data dan mengetahui pengaruh biaya promosi dan biaya distribusi terhadap peningkatan volume penjualan dealer honda Way Jepara.

Metode yang digunakan adalah penelitian asosiatif kausal dengan pendekatan kuantitatif yaitu dengan observasi dan wawancara. Teknik pengambilan sampel berupa laporan data bulanan dari tiap variabel sebanyak 36 bulan. Dalam penelitian ini alat analisis yang digunakan adalah analisis regresi linier berganda untuk mengetahui variabel dependen dan independen dengan alat bantu program SPSS 21 for windows.

Hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti menunjukkan bahwa ada pengaruh biaya promosi dan biaya distribusi terhadap peningkatan volume penjualan pada Dealer Honda Way Jepara. Berdasarkan analisis data diperoleh  $F_{hitung} 7,661 > 3,28$  yang ditunjukkan dengan regresi linier dengan koefisien determinasi ( $R_2$ ) 0,791 yang berarti volume penjualan dipengaruhi oleh variabel biaya promosi dan biaya distribusi sebesar 79,1% dan sisanya 20,9 % dipengaruhi oleh faktor lain.

**Kata kunci** : *biaya promosi, biaya distribusi dan volume penjualan.*